fabricadebani

Cum să faci bani cu vocația ta

Lorand este cunoscut ca grădinarul ajuns business coach sau tânărul coach din provincie care, în doar cinci ani, a ajuns unul dintre cei mai căutați și bine plătiți traineri de antreprenoriat și vânzări din România. A ajutat peste 80.000 de oameni de afaceri și profesioniști în vânzări să obțină rezultate excelente în afacerea în care activează.

Fondatorul comunității NLP Mania, cel mai vizibil site de promovare a dezvoltării personale prin tehnici NLP (Programare Neuro-Lingvistica) din Romania, trainer de NLP cu sute de ore de curs și sute de participanți în ultimii ani de zile, autor de programe de dezvoltare personală.

Daniel Zărnescu, "omul care desparte succesul în pași practici", poate fi găsit pe *Construimlmperii.ro*, site cu peste 25 000 de abonați activi, fondator al Institutului de Cercetare și Dezvoltare a Excelenței și al Școlii de coaching Morpheus, performance coach & NLP Master.

PERA NOVACOVICI

După 5 ani de Politehnică și-a descoperit vocația: psihologia. Psiholog, coach și psihoterapeut în formare, autor a 6 cărți și 7 cursuri online, a înființat comunitățile *Personalitate Alfa* și *Impulsul*, vorbește la conferințele organizate în țară pe tema vocației și a personalității alfa, organizează bootcamp-uri, workshop-uri și lucrează 1 la 1 cu oamenii care au nevoie.

fabricadebani

DACĂ CE-AI FĂCUT PÂNĂ ACUM NU TE-A AJUTAT, FĂ ALTCEVA!

Bine te-am găsit la prima lecție din cele 12 despre bani făcuți din vocație.

Vreau ca pentru următoarele zile să consideri tot ce știi tu despre bani un sac de cărămizi pe care îl lași jos și pornești cu mine pe un drum.

Dacă la sfârșitul acestui drum vrei să iei înapoi sacul de cărămizi, poți să o faci.

Faci asta pentru mine? Dacă da, urmează-mă...

Pentru a putea ajuta oamenii cu problemele lor cele mai arzătoare, din când în când fac chestionare în care îi invit să răspundă la câteva întrebări.

În ultimul chestionar legat de bani parcă m-a trăsnit un fulger în creștetul capului.

Din 1000 de oameni care mi-au răspuns legat de bani, cel puțin 800 erau atât de departe de a înțelege ce însemană banii și cum să devii o persoană prosperă și lipsită de grija zilei de mâine, încât mi-am dat seama că viitorul este foarte întunecat pentru acești oameni dacă nu vor lua măsuri.

Cei mai mulți oameni ca și strategie pentru a avea bani au ca pași de acțiune "să îmi găsesc un job" sau "să economisesc din salariul actual".

Doamne păzește-ne! Asta nu e strategie pentru prosperitate. Asta e sinucidere curată.

Eu nu vreau să trăiesc într-o lume în care oamenii rămân săraci indiferent de motive. Să ai

un job, să trăiești din salariu de la o lună la alta și să îți permiți un concediu pe an nu este o viață cu care să te mândrești. Este supraviețuire.

Ai putea la fel de bine să te duci în pădure, să culegi mure și să vânezi fazani cu arcul. Cel puțin ai avea mai mult timp liber ca acum.

Deci, hai să ne suflecăm mânecile și să ne punem pe treabă.

Cauza numărul 1 pentru care oamenii sunt săraci (sau au bani la limita subzistenței), trăiesc de la o lună la alta și sunt îngropați în datorii o reprezintă… așa cum repet ca un papagal de fiecare dată când mi se oferă ocazia – ATITUDINEA ȘI MENTALITATEA.

De aceea, primele 3 lecții vor fi despre atitudine și mentalitate, ca să curățăm gunoiul cu care mintea și sufletul tău au fost acoperite.

Cauza numărul 1 pentru care ajungem să avem gândirea și comportamentele greșite față de bani o reprezintă programarea socială.

Ce este programarea socială?

Când suntem copii, creierul nostru este un burete care absoarbe tot ce poate din jur. Majoritatea oamenilor, inclusiv eu, cresc în medii în care sărăcia și lupta pentru ziua de mâine este o regulă. Practic, noi ca și copii ajungem să adoptăm punctele de vedere ale părinților, bunicilor, prietenilor, vecinilor, profesorilor, anturajului, mass-mediei.

Și ghici care sunt aceste puncte de vedere?

În majoritatea cazurilor sunt puncte de vedere care îi țin săraci pe toți oamenii din societatea noastră și acum am fost și noi virusați.

Din fericire, există un antidot. Există oameni care au depășit aceste obstacole și au pornit pe un drum al prosperității și abundenței financiare.

Mai mult, acești oameni au documentat călătoria, învățămintele și succesele lor și noi putem să ne reprogramăm astfel încât să avem succes, indiferent ce înseamnă succesul pentru fiecare dintre noi.

În continuare, am să îți ofer principiile universale ale prosperității descoperite de generații la rând, legi care nu au dat greș niciodată. Asta înseamnă că în întreg Universul acestea sunt concepte care dacă sunt aplicate, dau un rezultat previzibil.

Eu personal am reușit să mă ridic din mocirla sărăciei descoperind câte un principiu odată și aplicându-l în viața mea. Astfel, principiu după principiu, am reușit să îmi consolidez o fundație, o atitudine și o mentalitate care să îmi permită să încep să câștig bani în modul CORECT.

Ce înseamnă să faci bani corect? Din punctul meu de vedere, să faci bani corect înseamnă că odată ce ai învățat să faci o sumă de bani, acea sumă este ca rezultat al valorii pe care tu ești în stare să o produci, iar valoarea respectivă este dată de nivelul tău de evoluție și dezvoltare personală.

Dacă nivelul tău este de 100 de RON pe lună, asta e suma corectă pentru tine în acest moment.

Dacă faci 1000 de euro, din nou, această e suma corectă pentru tine.

Câți bani produci constant, în medie? Fă media pe ultimul an, pe ultimii trei. Dacă aplici corect principiile universale ale prosperității, suma aceasta pe care tu o meriți ca urmare a nivelului tău de dezvoltare va crește de la an la an.

Calea corectă este calea STRATEGIEI.

Partea frumoasă este că urmând această cale, niciodată nu vei involua pentru că nivelul tău îți va permite să produci rapid aceeași valoare conformă cu nivelul tău actual de dezvoltare. Cu alte cuvinte, odată ce prin calea strategiei poți face o sumă de bani lunar, niciodată nu vei face mai puțin.

De exemplu, Donald Trump a dat faliment de vreo 5 ori în ultimii 20 de ani și în același timp a revenit făcând aceleași miliarde de dolari de fiecare dată.

De ce? Pentru că ăsta e nivelul lui de pregătire. Asta e suma corectă pentru el – miliarde de dolari. Asta e mentalitatea și atitudinea lui.

Niciodată în această viață Donald Trump nu se va gândi cum să facă 5000 de dolari și să aibă o viață liniștită. El vrea doar miliarde și știe ce are de făcut pentru ele. Și chiar dacă pierde totul, va reveni din nou la loc pentru că știe pașii strategiei de succes.

La fel, majoritatea oamenilor care câștigă la lotto pierd în câțiva ani tot ce au câștigat și ajung să aibă o viață mult mai nefericită pentru că acum și-au pierdut prietenii și familia, sunt priviți cu alți ochi și chiar au dușmani. Asta ne arată că există o corelație între minte și educație și banii pe care îi faci.

Calea incorectă de a face bani este să fii OPORTUNIST.

Adică apare o combinație, o "castană", o oportunitate și profiți de ea. Bravo ție! Problema e că micul succes te face să te culci pe o ureche și nu te vei dezvolta personal, iar suma de bani câștigată ca oportunist nu este suma CORECTĂ pentru tine. Astfel, te vei amăgi că va veni altă oportunitate, dar ea

nu va mai veni și tu, neștiind care sunt pașii strategici, nu vei putea să te mai ridici niciodată decât alegând apoi calea corectă, a strategiei.

Exemple de oportuniști: Contrabandiști, dealeri de droguri, câștiguri la loto. Merge până te-a prins sau se termină banii. Apoi, dacă nu mai poți face bani din oportunitatea asta, ești sărac lipit și cauți doar o altă oportunitate care dacă nu vine, rămâi cu buza umflată.

Așadar, e foarte important să alegi calea corectă, a strategiei. Pas cu pas, să faci lucrurile corecte, să pui cărămidă peste cărămidă la fundația prosperității tale.

Principiul universal al prosperității 1: alergatul după bani nu îți aduce bani.

Asta știi deja pe pielea ta. Banii sunt un EFECT.

Efect = fenomen care rezultă în mod necesar dintr-o anumită cauză, fiind într-o legătură indestructibilă cu aceasta; rezultat, urmare, consecință.

Așadar, faptul că nu ai bani azi este un efect, iar cauza acestui efect ești TU și felul în care ești ca persoană.

La sfârșitul acestui curs, te voi învăța cum să ATRAGI banii în viața ta și nu cum să alergi după ei fără să îi ai.

Principiul universal al prosperitatii 2: trecutul tău există doar ca să înveți lecții, dar nu îți determină succesul.

De ce te pot învață cum să devii o persoană prosperă?

Am urât banii din tot sufletul.

Părinții mei se certau din cauza banilor permanent.

Nu puteam să duc prieteni acasă pentru că îmi era rușine că sunt sărac.

Nu aveam haine și nu puteam să merg în excursii cu colegii.

Prietenul devenea trădător pentru bani.

Uram banii și suferința pe care aceștia o aduceau, în percepția mea.

Și cât timp am avut emoții și convingeri negative legate de bani, nu am avut nici bani. Pentru că mintea îți dă ceea ce vrei, iar dacă eu asociam banii cu nefericirea, evident că fugind de nefericire fugeam și de bani.

Treaba mea este să îți distrug orice asociere negativă pe care o ai legată de bani și să te fac să înțelegi răspunsul la întrebarea "ce e mai important în viață: iubirea sau banii?" și orice altă comparație de genul ăsta.

Iar răspunsul este o altă întrebare

Care e mai importantă pentru tine, mâna stângă sau mâna dreaptă?

Pentru mine sunt ambele la fel de importante și nu vreau să renunț la niciuna.

Dacă ești și tu ca mine, atunci ne-am înțeles.

Schimbarea în viața mea, legată de bani, s-a produs când am am epuizat toate căile false de a face bani, după ce am mers până la capăt pe calea incorectă a OPORTUNISTULUI și apoi mi-am dat seama că singura mea șansă în viața aceasta este calea STRATEGULUI.

Să lăsăm discuțiile idealiste. Și asta o spune un idealist și un visător incurabil, ca mine.

Mi-am dat seama că există o legătură foarte strânsă dintre un vis – rezultate – măiestrie: să îmi amplific puterea și să fiu profesionist.

Visul meu este să schimb lumea și să ajut oamenii cu ajutorul unei unelte care se cheamă psihologie. Dar dacă nu trec la acțiune, dacă nu generez rezultate, visul nu se transformă în realitate de la sine.

Îmi onorez misiunea producând rezultate vizibile și făcând oamenii să aplice conceptele pe care le pun pe masă și care le aduc rezultate.

Ceea ce contează sunt rezultatele. Dacă sunt bun, oamenii vor plăti ce am de oferit, dacă nu, nu.

Astfel banii devin o unitate de măsură pentru valoarea pe care eu sunt capabil să o ofer.

De aceea am fost sărac în primii 25 de ani de viață, pentru că nu aveam de oferit mai nimic valoros.

De aceea mi-am dobândit libertatea finaciară, pentru că am învățat principiile universale de succes, le-am aplicat și am început să produc și să ofer lumii lucruri de valoare.

Acum am să te învăț și pe tine.

Iar dacă un fost sărac ca mine și-a creat o strategie de succes financiar și și-a câștigat libertatea, oricine poate indiferent de condiții.

Principiul universal al prosperității 3: nu contează ce spun cei din jur, contează ce rezultate ai.

"Nu lasa părerile omului mediocru să te atingă. Visează și va spune că ești nebun. Atinge succesul și va spune că ai noroc. Devino bogat și va spune că ești lacom. Nu îi acorda atenție. Omul mediocru nu a înțeles nimic." (Robert Allen)

Când am postat acest citat pe facebook, a venit un comentariu: *"Depinde mult cum devii bogat și cum în general exploatând pe cei mai săraci decât tine... dacă scopul e de a deveni bogat atunci e cu adevărat lăcomie. Mediocrul avea dreptate. Desigur așa se devine bogat, nepăsându-ți de cei de lângă tine."*

Mi-am zis: "PERA, ABȚINE-TE SĂ TRECI PRIN MONITOR ȘI SĂ IEI LA PALME PERSOANA ASTA!"

Dacă ai gândirea asta și ai de gând să te agăți de mentalitatea negativă legată de bani, te rog să nu mai citești aceste lecții și să aplici propriile tale filozofii de principii de succes.

Dar nu uita un singur lucru.

Dacă ce ai făcut până acum nu ți-a adus rezultatele dorite, crezi că dacă faci ȘI MAI MULT din ceea ce ai făcut până acum, îți va duce alte rezultate?

Ți-am spus mai sus că oamenii săraci leagă emoțiile negative și nefericirea de bani. Și uite un exemplu foarte clar. Crezi că persoana care a comentat aici are o mentalitate de om prosper care va avea bani în această viață?

Am să fac tot posibilul să șterg legătura dintre bani și emoții negative.

Am să extrag mentalitatea și atitudinea oamenilor prosperi și vom discuta despre cum putem să implementăm strategia pentru propria noastră prosperitate.

Tot ce te rog este să ai mintea deschisă pentru următoarele zile și lecții.

La sfârșit poți să iei ce decizie vrei tu, să revii la mentalitatea veche sau să o adopți pe cea nouă.

Nu uita, culegem ceea ce semănăm.

fabricadebani

CALEA PENTRU A FACE BANI CONSTANT

"Buzunarele goale nu au oprit pe nimeni să aibă succes în viață. Doar o minte sau o inimă goală pot face asta." (Norman Vincent Peale)

Pentru că mintea și inima sunt uneltele pe care le folosești atunci când creezi valoare.

Cu inima pui pasiune, cu mintea pui știință și astfel se naște ceva valoros.

În viață, există ceva ce se cheamă valoare.

Banii sunt o formă de valoare.

Prietenii sunt altă formă de valoare.

Abilitatea de a face foarte bine ceva este o valoare.

Pământul este o valoare.

Acțiuni la o firmă sunt valoare.

Familia este o valoare.

Alimentele sunt o valoare.

Motivul pentru care foarte mulți oameni sunt săraci sau se luptă cu greutățile vieții din punct de vedere material e un motiv care te face să râzi.

Se concentrează atât de mult pe făcut bani încât uită ce sunt banii. Bani sunt doar UNA din multele forme pe care le poate lua valoarea. Mai mult, nu sunt deloc o formă de valoare importantă. Sunt doar niște hârtii pe care le dai și primești în schimb altfel de valori.

Banii sunt practic o TRADUCERE a valorii. Dai bani și primești mâncare, distracție, obiecte,

chiar și sex. Cu banii poți cumpăra multe alte lucruri pe care le consideri valoroase. Nu poți cumpăra orice lucru valoros și mai ales nu poți cumpăra valori cu adevărat importante – iubire, prieteni, o viață împlinită, sănătatea, experiențele de viață, dezvoltarea abilităților.

Banii nu se fac urmărind să faci bani.

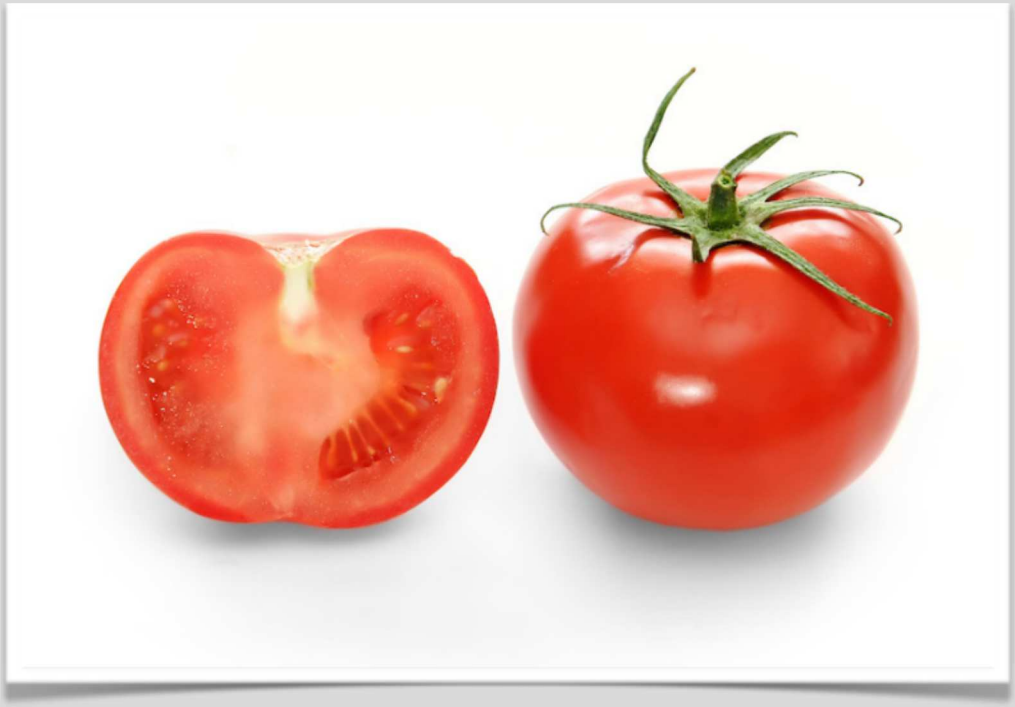
Banii se fac urmărind să oferi valoare oamenilor din jur, celor care au bani și care sunt dispuși să plătească cu bani ceea ce tu ai de oferit.

Ok până aici?

O să dau niște exemple foarte simpliste ca să înțelegi.

Valoarea pentru o ființă umană este un lucru care satisface o nevoie, rezolvă o problemă și crește calitatea vieții. Poate fi una dintre acestea sau toate la un loc.

Banii pe care îi faci tu sunt direct proporționali cu valoarea pe care o oferi.



Exemplu cu 3 scenarii:

Scenariul 1: să spunem că ai roșii și le vinzi în piață

Hrănești 25 de familii pe zi cu roșiile tale. Le satisfaci nevoia de a mânca și le crești calitatea vieții pentru că le dai o hrană vie și nu junk food, iar hrana vie te ajută să fii sănătos mai mult timp, deci valoarea reală a unor roșii crescute cum trebuie și gustoase este foarte mare.

Dacă ai cele mai bune roșii din piață, nu trebuie să îți faci griji că tu la rândul tău nu vei avea destui bani să mănânci, dar totuși la o scară globală nu câștigi foarte mulți bani pentru că deși valoarea oferită este mare, numărul de oameni la care oferi această valoare este destul de mic, deși nu neglijabil.

Să faci viața mai bună pentru 25 de familii pe zi nu e deloc puțin lucru. Gândește-te câtor oameni le face viața mai bună o persoană care stă și se uită toată ziua la televizor și doarme. De aceea persoană repectivă nici nu face bani și deja începi să vezi cum se construiește tabloul pe care vreau să ți-l pictez.

- Scenariul 2: să spunem că ești scriitor și ai scris o carte care are un relativ succes.

Și să spunem că această carte ajută oamenii să își schimbe viața în bine, să devină conștienți de ce anume fac greșit în viață și că își îmbunătățesc calitatea vieții datorită ei.

O carte satisface nevoia omului de a se educa și de a evolua, îi îmbunătățește calitatea vieții și poate îi rezolvă probleme. Deci valoarea oferită este mare, iar banii pe care îi face autorul sunt legați de numărul de oameni care îi vor cumpăra cartea.

Un autor bun influențează viața a zeci și sute de mii de oameni cu un bestseller și de aceea face mai mulți bani decât cel care vinde roșii la 25 de familii pe zi.

Se poate vedea legătura dintre valoarea oferită, numărul de oameni la care este oferităși banii care sunt făcuți în acest proces?

Scenariul 3: să spunem că vinzi telefoane mobile.

Satisfaci nevoia oamenilor de comunicare, educație și le faci viața mai ușoară. Valoarea unui telefon modern și bun este mare și dacă ești o firmă de renume internațional, aduci valoare în viața a milioane, zeci de milioane de oameni.

Direct proporțional, banii pe care îi faci cresc.

Din nou, avem valoare, avem număr de oameni și avem bani.

Evident, făcând un exercițiu de imaginație, putem avea un vânzător de roșii (fermier) care face mai mulți bani decât autorul de cărți, la fel cum putem avea scriitor care face mai mulți bani decât un magazin ce vinde telefoane mobile.

Care sunt atunci factorii de care trebuie să ținem cont atunci când vrem să facem bani?

☑ care este valoarea pe care o oferim, ce nevoie satisfacem, cum îmbunătățim viața omului și cum îi rezolvăm problemele

☑ care este numărul de oameni cărora oferim această valoare

Dacă până acum pare simplu, așa și este – simplu.

Mai departe te voi învața despre marketing și vânzări. Adică te voi învața cum să ajungi la cât mai mulți oameni cu valoarea pe care tu o ai de oferit și cum să faci vânzări, adică să poți să iei bani pentru valoarea pe care tu o oferi.

Însă până atunci, vreau să ne concentrăm pe valoarea oferită.

Așadar, să recapitulăm, ce face valoarea din care putem face bani?

☑ satisface nevoi

☑ rezolvă probleme

☑ crește calitatea vieții

Oricare din noi plătim pentru a avea una sau toate cele trei atribute.

Așadar, dacă vrem să facem bani, trebuie să devenim capabili să oferim aceste trei lucruri.

Acum, vreau să înțelegi de ce insist să creezi valoare într-un domeniu în care ești talentat și ai vocație.

Pentru că dacă faci lucrul ăsta, valoarea pe care o oferi va crește în mod natural de la zi la zi și de la an la an pentru că tu fiind pasionat de domeniu, îl practici cu plăcere și devii expert în respectivul domeniu.

Dacă ești pasionat de roșii, vei avea tot timpul mai mult succes la piață pentru că în urma pasiunii tale reușești să produci cele mai bune roșii – te documentezi, experimentezi și cauți să te perfecționezi.

Și inevitabil lumea va veni la cel mai bun din piață și nu la cel care doar trântește niște roșii obosite pe tarabă ca să mai facă un ban.

E la fel de valabil în orice domeniu al vieții.

Pasiunea bate la fundul gol orice altă calitate.

Iar dacă îmbini pasiunea cu cunoștințele de marketing și vânzări, te asigur că vei obține în viață tot ceea ce tu dorești, iar banii vor veni spre tine în timp ce tu te bucuri că poți face ceea ce te-a pasionat dintotdeauna.

Ca să înțelegi despre ce vorbesc, vreau să te uiți la un video de 4 minute cu un om care este foarte pasionat de mașini.

Este atât de pasionat, încât ia mașini din fabrică care costă 30-40 de mii de dolari și le vinde cu 100-150 de mii.

Adică de 3 ori mai scump.

Cum reușește asta? Pentru că este atât de pasionat încât le descompune și le pune la loc manual făcând niște opere de artă.

Omul e pasionat și câștigă sume uriașe de bani făcând ce îi place.

Dar știe marketing și vânzări, așa cum vei vedea în acest video.

Există 3 feluri de valori pe lumea asta:

Valori moi interne (abilitățile tale într-un anumit domeniu, personalitatea ta, abilitatea de a oferi valoare celor din jur prin domeniul în care ești pasionat și expert în același timp);

Valori moi externe (oamenii cu care te înconjori și relațiile pe care ți le creezi);

Valori tari externe (bunuri imobiliare, acțiuni la companii sau afacerea ta).

În drumul meu am pornit de la zero, așa cum deja ți-am povestit.

Singura valoare pe care o puteam accesa la început a fost prima. Am început să îmi dezvolt abilitățile în domeniul psihologiei și al dezvoltării personale FĂRĂ să câștig niciun ban.

Și aici e o capcană în care cad foarte mulți oameni.

Oamenii vor bani înainte.

Dar banii vin întotdeauna după.

Nimeni nu este obligat să îți dea ție bani și prima oară trebuie să dovedești că roșiile tale sunt bune, că într-adevăr cartea ta rezolvă probleme și face viața mai bună, că telefonul tău este util și mai bun decât alte telefoane.

Mă amuză să văd oamenii cu convingeri limitative despre bani, toți fiind lipsiți de bani, dar plini de păreri despre aceștia.

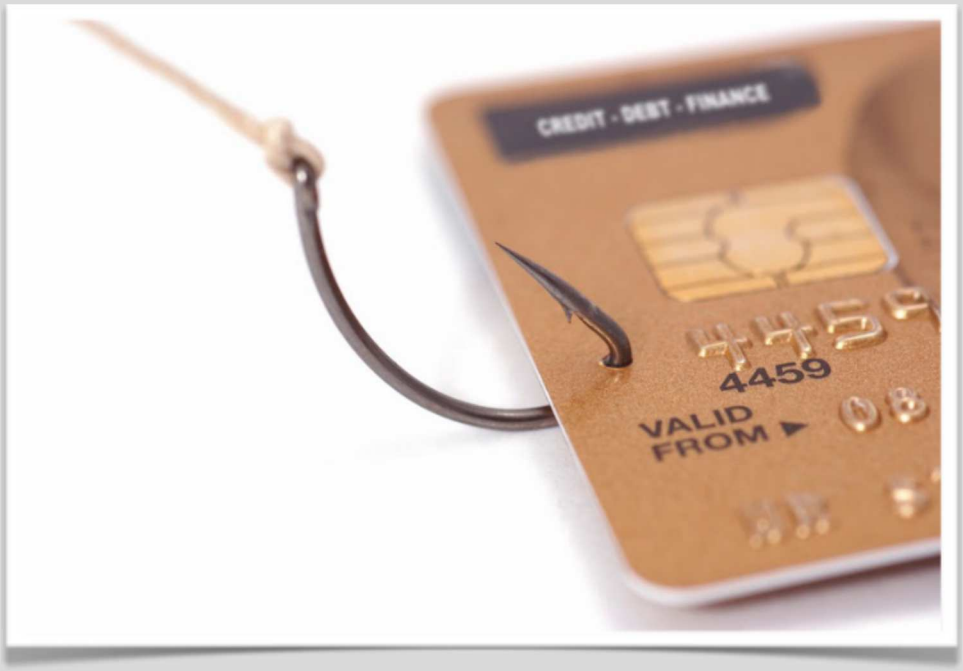
De ce nu vedem oameni care fac bani și care ne spun că banii sunt răi și că le e scârbă să îi câștige?

În jocul acesta al banilor, nu ai cum să câștigi dacă nu ești bun, corect și nu oferi valoare maximă.

Da, există păcălici. Există oameni care păcălesc și fac bani necinstit. Dar în întreaga lume, singurii care fac bani adevărați, mulți și pe termen lung sunt cei de care clienții sunt mulțumiți, îi recomandă prietenilor și revin să cumpere din nou.

Toți care au încălcat legile prosperității au pierdut jocul banilor pentru că poți să păcălești un om o dată, dar apoi reputația ta s-a dus pe apa sâmbetei.

Toți cei care fac bani adevărați sunt cei care și-au clădit o reputație, au clienți mulțumiți care se întorc la ei și se străduiesc să ofere valoare maximă.



Nu ai cum să faci bani adevărați pe termen lung fără să fii corect și să OFERI tot ce ai mai bun.

De aceea mă bufnește râsul când văd oamenii fără bani spunând ce răi sunt banii și oamenii care îi fac.

Încearcă să faci bani oferind valoare și atunci ai să vezi ce părere vei avea despre banii tăi munciți din greu.

După ce mi-am dezvoltat suficient valorile moi interne și am început să produc rezultate și să ajut oameni, am început să câștig bani din asta.

Abia apoi am început să am parte de valori moi externe, adică de oameni de calitate care tot timpul se recunosc între ei.

Astfel, am reușit să cresc și mai mult valoarea pe care o ofer pentru că am început să colaborez cu alți oameni care ofereau valoare pe domeniilor lor și astfel valoarea oferită de mine oamenilor mei a început să crească exponențial.

Am mai jos un material care te va face să înțelegi de ce majoritatea oamenilor sunt săraci.

De ce oamenii preferă să moară capra vecinului

Așadar, dacă vrei să faci bani, pregătește-te să oferi valoare.

Vreau să îmi spui dacă am reușit să mă fac înțeles cu acest pas important în drumul nostru spre prosperitatea financiară.

Oferirea de valoare.

Și vreau să îmi spui într-un reply dacă poți să te gândești care este valoarea pe care tu o poți oferi oamenilor:

☑ ce nevoie satisface

☑ ce probleme rezolvă

☑ cum crește calitatea vieții

În lecția următoare îți voi arata studii de caz foarte interesante ca să vezi oameni ca tine care au pornit la drum de câteva luni de zile și, respectând acești pași, câștigă bani și au depășit statutul de angajați.

Apoi te voi învața cum să iei bani în schimbul valorii pe care o oferi și cum să ajungi la cât mai multă lume.

fabricadebani

PRIMA DIN CELE DOUĂ CONDIȚII PENTRU A FACE BANI: MARKETINGUL

De ce avem nevoie de marketing noi TOȚI și de ce nu trebuie să ne speriem de balaur: faptul că există o facultate de marketing nu înseamnă că marketingul e rezervat doar unor anumiți oameni, așa cum faptul că există facultatea de sport nu înseamnă că mișcarea e rezervată doar unora și altora nu.

Toți facem marketing, doar că dacă nu știi că faci marketing, o faci prost. Hai să vedem exemple de marketing în viața de zi cu zi.

Când îmi place de cineva și vreau să fac o impresie bună, fac marketing. Când mă îmbrac într-un fel, fac marketing. Când deschid gura să îmi exprim părerea, fac marketing. Când vreau să fiu acceptat de un grup, fac marketing.

Tot ceea ce comunic prin felul meu de a fi, prin personalitatea, ideile și gândurile mele, sunt marketing fie că vreau sau nu, pentru că eu trimit un mesaj lumii, chiar dacă sunt conștient de asta

Marketing-ul este mesajul meu.

Toți facem marketing.

Indiferent cine ești, nu o să ai nimic mai bun dacă nu faci o schimbare fundamentală.

Schimbarea despre care vorbesc este o schimbare de atitudine. De la a te vedea un follower al unor drumuri pe care alții le-au trasat pentru tine, la a-ți asuma responsabilitatea activ pentru succesul tău. ***Nu educația contează, ci această schimbare de mentalitate.***

Marketing-ul este una dintre cele două abilități obligatorii pentru a scapă din "cușcă", o slujbă cu program fix de la 8 la 16 sau 9 la 17.

Cealaltă abilitate este cea de vânzări și vorbim despre ea în lecția 7.

Pentru a face bani, trebuie să vinzi ceva. Ori vinzi tu, ori vinde altcineva pentru tine și iei o parte din bani. Dar bani fără vânzare nu există și nu o să apucăm noi perioada aia.

Până la proiectul Venus în care lumea va avea parte de abundență și nu va mai folosi bani mai e, iar treaba mea e să te ajut acum.

Cu toții suntem în marketing.

Școala de stat face marketing când îți promite că după ce iei diploma vei avea un viitor sigur, o slujbă, un venit.

Doar că te minte.

Ce este marketing-ul?

Marketing-ul este relaționare.

☑ ce îi deranjează pe oameni?

☑ ce nevoi nesatisfăcute au?

☑ ce îi face nefericiți?

☑ ce îi sperie?

☑ în ce domeniu au nevoie de ajutor?

☑ ce îi oprește din evoluție?

☑ ce îi face fericiți?

☑ ce le-ar face viața mai bună?

Răspunsul la aceste întrebări este marketing-ul bine făcut.

Oamenii nu înțeleg ce e marketing-ul și nu le place cuvântul pentru că este făcut prost de mulți.

Când suntem forțați să cumpărăm sau să ne dorim ceva, e marketing foarte prost și majoritatea afacerilor fac asta – au un produs și sunt călare pe tine.

În schimb, dacă aducem un serviciu sau produs făcut să satisfacă o problemă foarte specifică sau să satisfacă o nevoie specifică, oamenii sunt încântați să asculte și să vadă soluțiile.

Să spunem că vrei să mergi la mare și nu știi unde, bugetul tău este de 1000 de euro și că ai vrea afară din țară.

Dacă ți-aș spune că știu o ofertă "last minute" cu 7 nopți cazare în cea mai făină plajă din Portugalia cu 900 de euro "ultra all inclusive" și cu transport dus-întors cu avionul din orașul tău, ți-ar plăcea să auzi mai mult?

Probabil ai trage tu de mine și nu eu de tine.

Ăsta e marketing-ul bun.

Așadar, ca și început, marketing-ul nu are nimic de-a face cu reclama.

Marketing-ul este despre produsul sau serviciul oferit și cât de bine satisfac ele o nevoie sau o dorință, cât de bine rezolvă o problemă sau elimină o suferință.

"Marketingul bun începe cu o problemă ce o poți rezolva pentru un om care își dă seama că are o problemă. Marketingul bun nu e ceva ce oferi DUPĂ ce ai un produs. Faptul că mulți fac asta, au un produs sau serviciu și abia apoi fac marketingul lui, face să existe mult marketing prost. Rețeta e să ÎNCEPI cu marketingul gândintu-te, anticipând, aflând și satisfăcând nevoile oamenilor într-un mod eficient, original și convingător și astfel, oamenii se vor bucura să audă ce ai de oferit." (Seth Godin)

Motive pentru care să devii bun la marketing

1. Este o mentalitate care pune nevoile emoționale ale celor din jur pe primul loc. Vrea să le afle problemele, nevoile, temerile, precum și dorințele și visurile. Asta e bine să faci ca și ființă umană nu doar în afaceri.

2. Indiferent unde ești, prin marketing îți crești afacerea și aduci noi clineti, și e cea mai rapidă cale de a urca în ierarhia comunității în care ești. Și ca angajat poți crește foarte repede pentru că marketing-ul bun aduce rapid clienți noi și loiali.

3. Nu mai ai slujbe sigure așa că trebuie să te promovezi pe tine ca fiind un om de valoare de care societatea are nevoie.

"Nimic nu se întâmplă până nu vinzi ceva." (Frank Kern)

Dacă vrei să ajungi bun în orice domeniu, să vinzi face diferența.

Cum crezi că ajungi foarte bun în domeniul tău?

Având rezultate. Și cum se măsoară rezultatele? Un factor important sunt banii.

Dacă ești bun în sport, te caută sponsorii să fii imagine pentru ei.

Dacă ești bun în muzică, vinzi albume și ai concerte.

Dacă ai produse alimentare bune, toată lumea vrea să cumpere de la tine.

Și putem continua așa la nesfârșit.

Este foarte greu să fii foarte bun în ceva și să fii necunoscut și sărac.

După toate aceste lecții despre vocație și bani ar trebui să înceapă să îți fie din ce în ce mai clar care sunt posibilitățile care ți se deschid privind visurile tale, privind confortul tău material, privind abilitatea ta de a oferi darul tău către lume și să îți transmiți mesajul prin marketing.

Cum marketing-ul a schimbat viața mea și a celor din jurul meu

După ce am scris primele mele două cărți – *Personalitate alfa* și *Arta seducției* – câștigam destui bani ca să trăiesc de la o lună la alta din acești bani, dar nu putea să vorbesc de prosperitate.

Adevăratul progres a apărut când am citit tot ce puteam despre marketing și am înțeles că e foarte important să leg pasiunea mea de nevoile oamenilor și nu doar să merg înainte cu ce mă pasionează pe mine exclusiv fără să ascult care sunt durerile și visurile oamenilor.

Așa că dacă până atunci le ziceam oamenilor doar ce cred eu că e important, am decis să îi ascult pe ei și apoi să pun în valoare ceea ce eu știu canalizat spre a rezolva problemele și a le amplifica puterea și visurile.

Am făcut un chestionar în care am întrebat pur și simplu care sunt cele mai mari probleme cu care se confruntă oamenii și care sunt cele mai arzătoare dorințe ale lor.

Au răspuns peste 1500 de oameni și a fost un șoc pentru mine să văd cât de tare își doreau oamenii să spună ce au de spus.

Din teorie, știam că cele mai mari 3 probleme pe care oamenii le au sunt în sănătate, iubire și bani.

Chestionarele acestea aveau să îmi confirme acest lucru, dar mi-au adus un cadou nesperat.

Alte 3 domenii pe care nu le ghiceam singur nici dacă viață mea depindea de asta: *socializare*, *psihologie generală* și, cel mai important, *vocație*.

Și astfel, întrebând oamenii și ascultându-i, am descoperit cât de tare vor să își descopere și valorifice vocația. Era mai important decât iubirea, decât sănătatea sau banii pentru mulți dintre ei.

Și astfel, mi-am dat seama că eu oricum sunt foarte pasionat de subiect și astfel au luat naștere cursurile Impulsul, care schimbă vieți de 2 ani de zile.

Nu aș fi avut niciun sfert din succes dacă nu aplicam concepte simple, dar esențiale, din marketing. Întreabă oamenii ce dureri și visuri au, cu lux de amănunte. Apoi vino cu tot ce ai mai bun pentru a-i ajuta. Iar acolo unde nu mă pricep eu, am recomandat tot timpul oamenilor cărți, cursuri sau specialiști care nu îmi aduc bani mie, însă aduc beneficii celor care au nevoie de acești experți iar astfel, eu îmi fac datoria de a servi omul ca pe un prieten.

Această mentalitate stă la fundația conceptului de Personalitate alfa și m-a dus departe. Și sunt sigur că drumul nu s-a încheiat aici.

Marketing-ul e despre a asculta oamenii, nu a le forța un produs sau un serviciu pe gât.

Spune-mi ce anume ți-e teamă că se va întâmpla dacă faci marketing-ul ca parte zilnică din viața ta și dacă începi să privești oamenii din jur cu empatie și cu nevoia de a comunica cu ei și a crea relații pentru a putea să le faci viața mai bună? Ce crezi că se va întâmpla dacă ignori marketing-ul și acționezi doar după ce crezi tu că sunt idei bune?

Dacă vrei să te educi pe marketing, cea mai bună resursă pe care o folosesc de ani de zile este www.copyblogger.com și este plin de informații extraordinare, gratis.

fabricadebani

A DOUA CONDIȚIE: VÂNZĂRILE

Hai să îți spun o poveste.

Când un om scrie o carte, se gândește că treaba lui e să o scrie și gata, dă norocul peste el. Aceeași mentalitate de "noroc" pe care o întâlnim atât de des, dar care nu aduce aproape niciodată rezultatele dorite.

Scriitorul începător scrie cartea și apoi merge la o editură. Dacă este ceva foarte bun și cu potențial de a fi vândut, editura spune "OK, îți scoatem noi cartea". Acestea sunt cazurile rare și fericite pentru un autor.

Semnezi un contract, ei iau manuscrisul și se duc la o tipografie. Acolo, ei tipăresc cartea, pun sigla editurii și numele tău ca autor pe co-pertă și apoi trimit câteva exemplare la fiecare librărie cu care au înțelegeri.

La librărie, cele câteva cărți sunt aruncate în mormanul de cărți care deja există.

Doar pentru că au tipărit cartea și pentru că o aruncă în librărie la grămadă, editura ia între 50% și 70% din bani. Librăria, dacă vinde o carte, ia între 20 și 40% din bani.

Autorul care a scris cartea ia 9-10%.

Atât sunt drepturile de autor. 10% .

Acum, imaginează-ți că o carte de-a ta costă 40 de lei și 10 % , adică 4 lei, sunt ai tăi.

Și să prespunem că lumea în același timp intră în librării și îți cumpără cartea. Se vând 100 de cărți pe lună. Asta înseamnă 400 de lei pentru tine pe lună. Nu îți ajunge să îți plătești nici între-ținerea.

Alt scenariu e acel caz rar când datorită unor factori, cartea devine bestseller (cazuri foarte rare și de autori consacrați, de obicei).

În cazul ăsta câștigi niște bani, DAR editura ia de 5-6 ori MAI MULT CA TINE.

Scriitorul este sclavul unui sistem în care pierde orice ar face, iar dacă câștigă, alții iau partea leului.

De ce îmi vindeam singur cărțile

Eu de nevoie a trebuit să fac totul singur. Nu am avut vreo editură care să sară în sus de bucurie că au ocazia să îmi scoată cartea. Nici dracu' nu știa cine e Pera ăsta visător și ce vrea el de la viață.

Poate alegeam calea ușoară dacă venea o editură să zică "Hei Pera, facem noi tot pentru tine tu doar scrie".

Dar eram un tânăr singur cu un vis.

Așa că am scris cartea, am mers la o tipografie și am scos 300 de cărți de-ale mele pe care trebuia să le plătesc din buzunar.

Nu am reușit să le plătesc pentru că nu am vândut așa că mă sunau constant și la un moment dat au dat datoria mea unei firme de recuperări care te sună non-stop că să le dai banii.

Mi-a luat vreo 2 ani de să le dau banii, dar nu m-am descurajat.

Am știut care e calea corectă și că am nevoie de muncă, determinare, educare permanentă și VÂNZĂRI.

Așa că nu eram doar autorul cărții Personalitate alfa.

Eu am făcut pagina de lansare a cărții, deci eram web designer.

Eu făceam marketing-ul cărții, deci eram departamentul de marketing.

Eu făceam vânzarea când oamenii mă întrebau de ce să cumpere cartea asta și nu alta de dezvoltare personală mai ales că a mea e mai scumpă.

Eu eram relațiile cu clienții.

Eu împachetam și trimiteam la poștă cărțile, deci eram și departament de distribuție.

Eu încasam banii deci eram și departament financiar și contabil.

Din cauza că am făcut toate aceste lucruri la început, am putut să păstrez 80-90% din banii din cărțile vândute pentru mine, ceea ce m-a făcut să pot avea un început de afacere care a pornit doar cu o idee în capul meu și nu cu un capital financiar, prieteni sau relații.

Acum am delegat toate aceste activități în afară de scris, marketing și vânzări.

De ce?

Pentru că nimeni nu știe mai bine decât mine de ce e bun produsul meu, ce nevoi satisface și cum poate ajuta oamenii.

Există milionari care au delegat totul în afacerea lor mai puțin marketingul și vânzările pentru că așa cum ți-am zis, tu ai cea mai mare pasiune pentru ceea ce oferi și tu poți să explici cel mai bine.

Există foarte mulți experți săraci tocmai pentru că ei consideră că marketing-ul și vânzările nu sunt treaba lor.

"Eu sunt expertul, nu e treaba mea să vând", zice expertul cu 30 de ani de experiență.

Foarte bine, atunci rămâi un expert sărac și arogant, lipsit de rezultate.

Pentru că prietene, dacă nu vinzi, nu ai rezultate.

O carte de succes se numește bestseller – adică cea mai bine VÂNDUTĂ.

VÂNDUTĂ. Înțelegi? Lumea vrea și apreciază rezultatele și plătește pentru ele, nu pentru filmele pe care le ai în cap.

Experții cred că dacă au studiat 20 de ani un subiect li se cuvine ceva. Bani, respect sau succes.

Astea nu vin pentru că tu ești un expert. Pentru că nu ești singurul expert și lumea va cumpăra de la cel care face ceva în plus.

Așa cum ziceam, poți să înveți marketing și vânzări sau poți să nu înveți.

Diferența înseamnă 90% din banii pe expertiza ta, produsul tău, serviciul tău.

Unde merg acești 90%? Dacă vrei să îi dai cadou oamenilor care nu dau doi bani pe tine și vor doar să te mulgă de bani, atunci rămâi ignorant și nu învața marketing și vânzări.

Dacă vrei să faci bani, să ai succes și respect, să ai rezultate concrete și măsurabile, atunci pe lângă marketing – despre care am vorbit lecția trecută – e esențial să înveți vânzări.

Asta nu înseamnă că trebuie să mergi din ușa în ușa și să vinzi.

Dar trebuie să înțelegi procesul psihologic și emoțional prin care trece un om când scoate banii munciți cu greu și îi dă pentru ceva ce e important pentru el.

Ai vocație, ai pasiune, îți dezvolți abilități și poți să oferi o valoare uriașă lumii. Și acum vine vremea ca lumea să îți dea bani pentru munca ta.

În ce buzunare merg 90% din bani?

În buzunarul tău, cel care meriți, pentru că ai făcut munca grea sau în buzunarul celor care apar la sfârșit și zic:

"Aaaa, ai reușit să ajungi până aici? Păi hai că vindem noi ceea ce ai de oferit (treaba ușoară dacă oferi valoare) și îți luăm o parte din bani".

Trei sferturi – 80% 90% cât mai mult.

Bună afacere nu?

Gândirea asta în care "eu nu vreau să învăț marketing și vânzări" este tot un rezultat al sistemului educațional care te face să crezi că dacă aduni diplome și titluri o să îți cadă succesul în poală.

De aceea majoritatea covârșitoare a oamenilor de succes nu poartă titluri pompoase și nu fac parte din sistemul academic.

Parcă dimportivă, cei mai de succes oameni sunt faimoși pentru renunțarea la sistemul educațional, în special în facultate.

De ce? Pentru că își dau seama că e calea greșită.

Lumea nu se schimbă pentru că tu ai încă o diplomă. Lumea se schimbă pentru că tu ești în tranșee, luptând sau pe șantier, construind.

Să vinzi înseamnă să poți să stai față în față cu o persoană și să comunici cu ea astfel încât să îți dea banii și să fiți amândoi super confortabili cu asta.

Primele 3 abilități ca să poți să vinzi și să faci bani:

☑ abilități de comunicare

☑ empatie

☑ crește-ți numărul și frecvența respingerilor

Cele 3 principii ale succesului indiferent de cât de bun ești în meseria ta:

☑ marketing – să te știe lumea și să știe cu ce te ocupi (am vorbit în lecția trecută)

☑ vânzări – cum să încasezi bani pentru produsele și serviciile tale

☑ leadership – cum să inspiri oamenii (vezi Ghidul Personalității Alfa)

Cum se face vânzarea? Punând întrebări.

☑ ce ai nevoie?

☑ ce e important pentru tine?

☑ ei bine, pot să îți ofer ce ai nevoie?

☑ crezi că ți se potrivește?

Ok, asta e prețul pe care îl plătești pentru o viață prosperă și lipsită de griji materiale.

Eu nu am crezut în vânzări și am urât banii.

Uram vânzările, nu îmi plăcea să vorbesc cu oamenii pentru că fiecare e liber să facă ce vrea și credeam că dacă omul vrea ceva, trebuie să vină să ceară și nu e treaba mea să merg la el să îl trag de mânecă.

Apoi, pasiunea mea m-a făcut să ies în lume și să vorbesc despre alfa și vocație.

Și mi-am dat seama că oamenii cumpără oricum cursuri, cărți, educație, cu sau fără prezența mea. Și am văzut cum multe din lucrurile pe care le cumpără nu le aduc rezultate sau le fac rău.

Și mi-am dat seama că e datoria mea să îi ghidez, e responsabilitatea mea să vin și să le ofer o alternativă.

Mi-am dat seama că dacă vând ceea ce am de oferit, îmi îndeplinesc misiunea de 100 de ori mai bine pentru că oamenii tratează mai serios lucrurile pentru care au plătit și apoi, dacă au rezultate recomandă și altora.

Și mi-am dat seama că vânzările nu fac decât să îmi amplifice puterea vocației și a mesajului meu. Asta m-a făcut să renunț la temeri și să încep să învăț vânzări.

Iar o carte foarte bună pe subiectul ăsta găsești mai jos: Cum am devenit expert în vânzări.

Ideile principale pentru a deveni bun în vânzări:

☑ află ce își dorește celălalt și ajută-l să obțină, indiferent dacă e produsul sau serviciul tău tău sau al altuia; datoria ta e să ajuți omul;

☑ vorbește în public cât poți de mult;

☑ află ce îi motivează pe oameni, care sunt valorile lor și ce îi face să mute munții din loc;

☑ lasă-l pe celălalt să vorbească în prima jumătate a întrevederii: *"Avem două urechi și o gură ca să ascultăm de două ori mai mult decât vorbim"* (Diogene);

☑ spune-ți povestea cu pasiune și entuziasm: de ce faci ce faci, de ce vinzi ce vinzi, care e visul tău și cum vei face lumea mai bună;

☑ ai grijă de clienții tăi și ei vor avea grijă de tine.

fabricadebani

CUM SĂ TRECI PRIN CELE CINCI STADII ALE BANILOR

Oamenii își încep dezvoltarea personală de obicei când își doresc ceva ce se află în exteriorul lor și nu pot avea: când iubesc și nu li se răspunde pe măsură; când nu au bani; când se uită în jur și nu le place ce văd.

Și abia după ce încep munca de dezvoltare personală pentru că vor să obțină aceste lucruri din exterior, își dau seama că, de fapt, tot ceea ce contează se află în interior.

Adevărul e că tot ce ai în exterior este o reflectare fidelă, o oglindă, a ceea ce ai în interior.

Dacă în interior e confuzie, agitație și dramă, în exterior e la fel.

Dacă în interior e sărăcie, în exterior e la fel.

Dacă interiorul este guvernat de toane și indisciplină, exteriorul tău ține de noroc sau ghinion.

În aceste lecții despre bani, scopul meu este să te ajut să își descoperi și valorifici comoara interioară care apoi se va reflecta și în exterior. Vei avea bani mai mult decât ai nevoie și culmea, atunci când îi vei avea nu îi vei mai considera importanți pentru că ai înțeles că totul în viață pornește din interior.

Vorbind într-una din zilele trecute cu Marius Simion despre diferitele etape în carese află oamenii când vine vorba de bani, Marius mi-a spus că fiecare etapă este caracterizată de un cuvânt cheie și de un set de convingeri care

Șomerul – cuvânt cheie: NOROC

Șomerul este cuvântul pe care îl vom folosi pentru cel care nu are o slujbă, nu are surse de venit.

Șomerul își declină responsabilitatea, așteaptă să vină cineva și să îl roage să accepte ceva de lucru, sta și se lamentează că e criză și că nu este de lucru.

Apoi, îi spui că foarte mulți oameni lucrează chiar dacă e criză și el spune că ei au noroc sau pile.

Exemple de convingeri pe care le are șomerul:

☑ "E criză și nu este de lucru"

☑ "Dacă nu ai pile și prieteni, nu poți să găsești ceva de lucru"

☑ "Statul trebuie să aibă grijă de mine"

Pentru a depăși acest stadiu este foarte important să îți schimbi aceste convingeri.

O carte pe care o recomand tot timpul celor care nu câștigă încă banii pe care îi doresc, este o extraordinară carte despre atitudine și mentalitate financiară: Secretele minții de milionar.

Angajatul – cuvinte cheie: TIMP și MEMORIE

Angajatul este primul în cadranul banilor propus de Robert Kiyosaki, urmat de liber profesionist, antreprenor și apoi investitor.

Angajatul consideră că treaba lui este să apară la lucru într-un interval de orar și pentru asta merită o sumă fixă de bani. Când aude cuvântul "responsabilitate" face pe el și nu știe pe unde să rupă ușa.

Angajatul consideră tot timpul că este plătit prea prost, dar se amăgește că siguranța unei sume mici e mai bună decât riscul pentru a face mai mult.

Ei bine, în aceste vremuri economice, cuvântul siguranță și slujba nu mai pot fi puse în aceeași propoziție.

Statutul de angajat este maximul pe care îl poți atinge dacă singura ta educație este educația primită la școală de stat pentru că acolo ți se testează memoria și ești pus să petreci timp, că o pregătire pentru slujba ce urmează.

Convingeri ale angajatului:

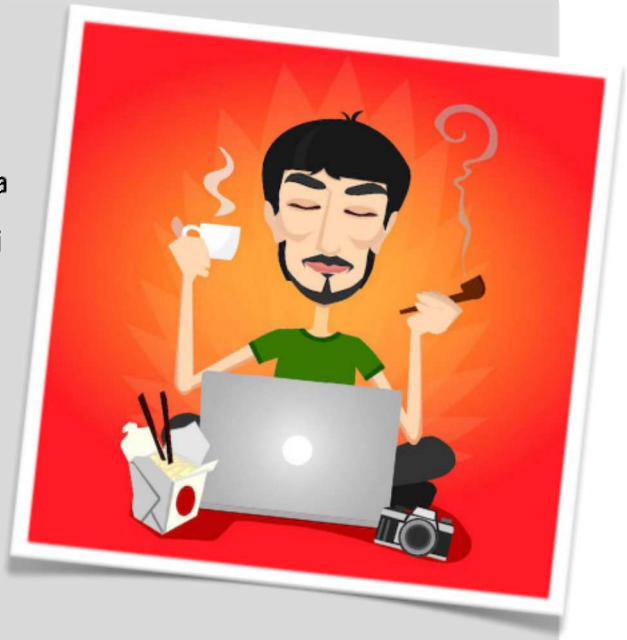
☑ "Dacă ai o slujbă, cel puțin ai siguranța zilei de maine";

☑ "Vreau să fiu plătit pentru orele pe care le petrec la slujbă și nu pentru rezultate";

☑ "Nu prea îmi place ce fac, dar într-o zi ceva miraculos se va întâmpla și mă va salva".

Carte: Cadranul banilor al lui Kiyosaki.

Pentru a evolua, evident trebuie să scăpăm de aceste convingeri limitative și astfel vom trece la nivelul următor unde putem vorbi cu adevărat de bani și de un stil de viață.



Liber profesionistul – cuvânt cheie: REZULTATE

Liber profesionistul este omul care își ia pentru prima oară destinul financiar în mâini și înțelege că dacă vrei bani adevărați, trebuie să începi să produci rezultate concrete și să nu mai umbli cu cioara vopsită.

În condițiile economice actuale, să fii liber profesionist este un mare avantaj pentru că ai libertate în a alege când lucrezi, cu cine lucrezi, cum lucrezi și de ce lucrezi.

De asemenea, banii sunt direct proporționali cu efortul și rezultatele tale, deci teoretic nu există o limită, dar practic e.

Pentru că ziua ta are 24 de ore, ești limitat de limitele fizice și la un moment dat te lovești de un prag pe care nu îl mai poți depăși. În orice meserie poți să fii liber profesionist, însă banii pe care îi faci sunt foarte strâns legați de marketing și vânzări despre care vorbim în lecțiile 6 și 7.

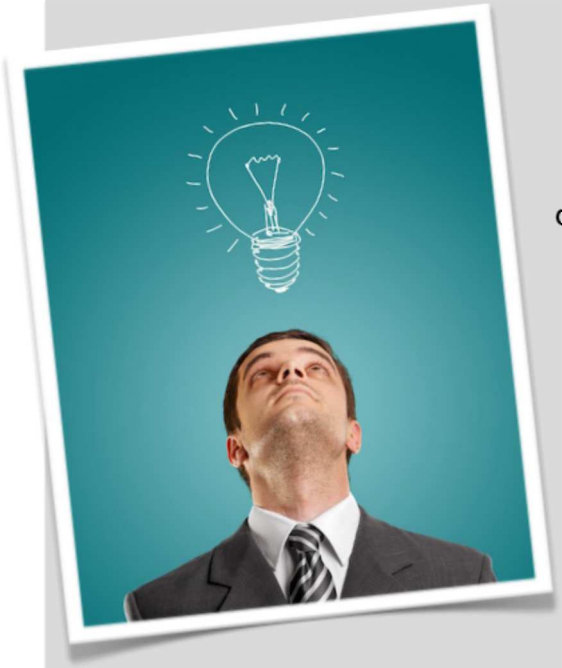
Convingeri ale liber profesionistului

☑ "Sunt liber să fac ce vreau, dar banii mei sunt legați de rezultatele și cantitatea de muncă";

☑ "Dacă mă îmbolnăvesc sau nu mai muncesc, nu mai câștig bani";

☑ "Nu îmi place să am șefi."

Integrarea și depășirea acestor convingeri te duce la nivelul următor.



Anteprenorul – cuvânt cheie: AUTOMATIZARE

Antreprenorul este omul care are viziunea și creativitatea de a crea lucruri care nu există.

Antreprenorul creează sisteme și echipe care produc rezultate și, spre deosebire de liber profesioniști, face bani fără ca timpul, energia sau prezența lui să fie necesare.

Este foarte ușor să devii antrepenor azi datorită internetului.

Dacă pui un site sau blog online să facă vânzări automatizate, ai un sistem care lucrează pentru tine.

Din nou, marketing-ul și vânzările despre care vorbim în lecțiile 6 și 7 sunt esențiale pentru a te diferenția și pentru a avea succes cu adevărat.

Convingeri ale antreprenorului

☑ "Vreau să fac lumea mai bună prin valoarea pe care o ofer"

☑ "Nu vreau ca afacerea mea să mă țină prizonier, ci să mă elibereze cu adevărat"

☑ "Sistemul trebuie să funcționeze fără să fie nevoie de mine".

Integrarea și depășirea acestor convingeri duce la ultimul nivel.

Investitorul – cuvânt cheie: VIZIUNE

Ultimul și cel mai înalt nivel în bani este investitorul. Acesta folosește banii pentru a face alți bani.

Investitorul are o viziune despre comunități, societate și viitor și astfel alege să pună banii la treabă în domenii și oameni în care vede potențial.

Investitorii sunt acei oameni care au ocazia să dea înapoi oamenilor o parte din ceea ce și ei au primit la rândul lor.

La acest nivel, investitorul poate să uite de orice griji materiale și să se concentreze pe viziunea unei lumi mai bune în care ar vrea să trăiască el și urmașii săi.

Convingeri ale investitorului

☑ "Cineva stă azi la umbră pentru că altcineva a plantat odata un copac";

☑ "Prețul e ceea ce plătești. Valoare e ceea ce primești";

☑ "Riscul apare atunci când nu știi ce faci".

Cel mai de succes investitor al tuturor timpurilor este încă în viață: Warren Buffet. Și îți recomand o carte cu învățămintele lui pentru că eu cred că îți dorești ca într-o zi să fii în vârful lanțului trofic în privința banilor, pentru că motto-ul unui alfa este "printre greutăți spre stele" și nu există o limită pentru evoluția noastră: Învățămintele lui Warren Buffet.

fabricadebani

MĂIESTRIA, CALEA EVOLUȚIEI PERMANENTE

Când eram mic, bunicul meu mi-a spus așa:

"Învață să fii extrem de bun în domeniul tău (nu știam încă domeniul meu) și lumea te va purta pe brațe".

Bunicul meu mi-a dat sfaturi geniale de fiecare dată. Nu țin minte să fi greșit vreodată.

Mi-a zis că voi avea probleme în viață datorită faptului că am gura mare, vorbesc mult. A avut dreptate. Am avut probleme, dar și multe beneficii.

Mi-a spus să nu fumez. De fapt, a fost atât de inteligent încât nu mi-a impus, ci m-a făcut să nu fiu curios, ceea ce a făcut ca azi, la 32 de ani, eu să nu fi fumat nicio țigară.

Mi-a spus să nu mă contrazic cu proștii

un porc. De fiecare dată când nu respect sfatul ăsta, mă simt prost și chiar devin un purcel.

Putem să contrazicem aceste perle de înțelepciune?

Eu unul sunt super fericit că am primit aceste sfaturi.

Și sfatul asupra căruia vreau să ne oprim azi este "Fii extrem de bun în ceea ce faci și toate se aranjează de la sine".

Așa cum știi, diferența dintre oameni se

La dat din gură ne pricepem majoritatea.

La orgolii si mândrie cu toții renunțăm greu.

Toți vrem ca balanța să încline de partea noastră și ne luptăm pentru asta.

Dar la sfârșit, ce ne diferențiază?

FAPTELE noastre.

Acestea rămân scrise pentru întreaga eternitate și ele ne arată cât din potențialul nostru a fost valorificat.

Pentru că potențial avem toți. Dar de valorificat îl valorificăm puțini.

Și e păcat pentru că pentru asta ne-am născut – să ne testăm limitele și să ne putem privi în oglindă și să spunem: "AM DAT TOT CE AVEAM MAI BUN!"

Și acesta să fie adevărul.

Plecăm de la presupunerea că până la lecția asta ai reușit să te gândești la măcar un hobby, un talent, o activitate care îți face plăcere să o faci și prin care ai putea să servești oamenii de lângă tine DACĂ ai aplica câțiva pași de acțiune.

Dacă sunt mai multe talente sau hobby-uri, așa cum am mai spus, e FOARTE BINE. Dă-le o notă de la 1 la 10 ca intensitate a pasiunii pentru ele și începe cu ceea ce te pasionează cel mai tare.

În timp, vei găsi o cale prin care aceste pasiuni se îmbină pentru a crea ceva unic și inovativ, lucru care te va ajuta să te diferențiezi și mai bine și să ajungi poate unic în lume.

Acum, ceea ce ne dorim, pentru a putea să oferim valoare maximă, este să devenim foarte buni la ceea ce ne place să facem, la pasiunea noastră, la talentul sau hobby-ul nostru.

Am vorbit despre dentiști în lecția despre bani.

Hai să luăm tot exemplul ăsta.

Există destul de mulți dentiști.

Dar ce îi diferențiază pe unii de alții e abilitatea de a face treaba.

Prima oară se diferențiază cei care fac asta din pasiune și cu pasiune și cei care o fac ca pe o meserie obosită.

Dantura ta va simți diferența și cred că ai simțit și tu ce înseamnă să fii pe mâna unui doctor căruia îi pasă și unul care face treaba de mântuială.

Bun. Dintre cei pasionați, cum se face diferențierea?

O dată prin experiența care vine din practică și educație.

Un dentist pasionat începător e greu să fie la același nivel ca cel pasionat care se educă și practică de 10 ani.

De aceea, nu putem ocoli acest factor: MĂIESTRIA.

E foarte important să ne angajăm pe drumul măiestriei în ceea ce facem.

E important să înțelegem că toată viața învățăm și că oricât de buni suntem tot timpul se poate mai bine.

Se spunea că fericirea înseamnă să tinzi spre perfecțiune, știind că nu o vei atinge niciodată. Că e important să savurezi drumul spre destinație.

Un mare maestru Judo, care a atins maximul gradelor în disciplina sa, a cerut să fie înmormântat cu centură albă, de începător, pentru a arata discipolilor care este atitudinea cu care trebuie să începem fiecare o nouă zi.

Cu mintea deschisă și curioasă, știind că mai sunt atât de multe de învățat oricât de sus am ajuns.

Jiro Ono este cel mai bun bucătar de Sushi din lume. Are 85 de ani și se trezește în fiecare dimineață și merge la lucru la restaurantul sau.

Jiro a fost declarat comoară națională în Japonia și a primit 3 stele Michelin pentru restaurantul sau de doar 10 locuri. Te programezi cu luni de zile înainte pentru ca să mănânci o dată acolo.

Urmărește documentarul cu Jiro și înțelege cum trebuie să abordezi viața și domeniul de activitate în care ai o pasiune sau telent.

Și ORICINE ai fi, cu orice condiții de viață, poți ajunge cel mai bun din lume dacă ai intenția asta și pornești spre drumul măiestriei.

Calea spre măiestrie are o parte de care mulți oameni se sperie... ***partea de platou.***

Pe platou e un drum drept care nu urcă, deși tu te antrenezi cu dedicație. Este firesc pe drumul măiestriei să ai impresia asta, însă nu te teme. După suficiente ore de practică, vei face un salt calitativ peste noapte și apoi din nou urmează perioada de platou.

Ca să înțelegi mecanismul măiestriei, citește capitoul 2 din pdf-ul meu despre puterea interioară pe care îl găsești mai jos. Vei înțelege de ce unii oameni ajung extraordinari și alții se bălăcesc în mediocritate.

Și dacă acești mediocri ar înțelege cât de puțin le lipsește ca să pornească pe drumul excelenței.

Starea de flux

Este starea în care vrem să ne aflăm atunci când lucrăm.

Ceea ce este foarte interesant este că starea de flux este foarte strâns legată de motivația internă.

Dacă vrem să fim foarte buni în ceea ce facem, e important să fim motivați intern să facem acest lucru.

În cartea lui Daniel Pink, Drive, este dovedit că motivația externă este foarte slabă, nu durează mult și nu produce rezultate spectaculoase.

În schimb, cea internă face minuni și este absolut necesară pentru a rezista pe drumul măiestriei.

Iar secretul pentru a rămâne motivat intern este că oamenii motivați intern simt că activitatea pe care o fac este o RECOMPENSĂ în SINE.

Adică mă simt atât de bine făcând ceea ce fac încât am orgasm.

Imaginează-ți cea mai mare plăcere pentru tine și înmulțește-o cu 10 și așa te simți în starea de flux pentru ORE întregi în fiecare zi.

În starea de flux timpul zboară și nu îl simțim.

Imaginează-ți cum e să faci cea mai plăcută activitate pentru tine, motivat intern, și să nu îți dorești să faci nimic altceva, în timp ce devii din ce în ce mai bun la activitatea aceasta și faci și bani.

E ca și când ți-aș spune că pentru fiecare oră pentru care te joci pe PC, îți intră 100 de euro în cont.

Sau pentru fiecare ora petrecută la shopping de haine, îți intră 100 de euro în cont.

Exact așa e când ți-ai descoperit și valorificat vocația.

Acum, ca să poți intra în starea de flux în mod voluntar, trebuie să înțelegi ce este și cu ce se mănâncă.

Norocul nostru e că pe planeta asta sunt mulți oameni deștepți, pasionați, cu vocație și dorinici să facă lumea mai bună.

Unul din ei este Mihalyi Csiksentmihalyi care a scris o carte întreagă despre starea de flux.

Articole: Starea de flux și Motivația internă.

fabricadebani

IDENTITATEA OMULUI CU BANI

Banii pe care îi faci sunt o consecință a ceea ce ai în interior, de cât de dezvoltat și educat ești.

Cuvântul educo înseamnă "a dezvolta din interior", deci când mă refer la educație mă refer la cât anume din potențialul și talentele tale înnăscute ai reușit să dezvolți.

Există o legătură dintre cât din "comoara interioară" ai descoperit și câtă abundență materială ai în exterior.

Bun, bun.

Ai auzit de multe ori, poate prea multe, că "interiorul" contează.

Dar în cel mai concret mod posibil, ce este acel interior, cum arată și cum putem să muncim la el zilnic ca să avem bani?

Anatomia "lumii interioare"

Una din modalitățile prin care putem ilustra cât mai clar posibil această lume interioară care este strâns legată de bani este următoarea, începând din afară spre înăuntru:

1. Lumea exterioară

2. Acțiunile

3. Competențele (abilitățile)

4. Convingerile

5. Valorile

6. Identitatea

Cu fiecare nivel lucrurile devin mai profunde, mai intense, dar mai subtile și greu de observat pentru ochiul neantrenat.

Cu siguranță, toată turma poate să vadă cu ochii liberi lumea exterioară.

Banii din portofel, hainele, casele, aurul.

Acestea se pot vedea cu ochiul liber și prima reacție în capul oricărui maimuțoi este să își dorească chestiile strălucitoare pe care le vede.

Apoi, un pic mai subtil, avem acțiunile care duc la rezultatele pe care le avem în lumea exterioară.

Știi deja foarte limpede că acțiunile te duc la rezultate.

De asemenea, poți să faci acțiuni greșite care să te ducă la rezultate nedorite.

Ca să poți face acțiunile corecte pentru rezultatele dorite în lumea exterioară, e nevoie să ai abilitățile și competențele necesare. Să fii antrenat și educat. E deja alt nivel, mai subtil și mai puternic.

Aproape orice om poate să sape, dar e nevoie de unul competent să știe și unde să sape.

Până aici, cam orice om care studiază dezvoltarea personală de suprafață, poate înțelege ce am vorbit și se poate descurca.

Mă antrenez să îmi dezvolt abilități, fac acțiunile și comportamentele corecte și obțin ce îmi doresc în lumea exterioară – perfect până aici.

Ei bine, următoarele nivele sunt motivul pentru care am ales să studiez psihologia.

Este un nivel de avansați dacă vrei.

Convingerile, valorile și identitatea determină cu o forță mult mai mare cum arată lumea exterioară indiferent ce anume îți dorești în viață.

Convingerile sunt ceea ce cred și ceea ce gândesc.

Dacă eu cred că nu pot, la ce îmi folosește toată educația și abilitățile, când mi-e lehamite să fac acțiunile necesare pentru că eu am plecat de la ideea că oricum nu voi obține ce îmi doresc, sau când mai rău, nici nu mai îndrăznesc să îmi doresc?

Ceea ce gândesc este extrem de important, dar și mai important decât ce gândesc este ceea ce este important pentru mine cu adevărat în viață.

Valorile, cu alte cuvinte. Ce reprezintă valoarea pentru mine?

Pentru omul care are ca valoare libertatea, convingerile, abilitățile, acțiunile vor conlucra pentru a-i aduce libertatea ca rezultat final.

Pentru omul care are ca valoare familia, toate celelalte niveluri se aliniază pentru a-i aduce o familie fericită.

Toate lucrurile se subordonează valorilor mele și de aceea este foarte important să știu ce e important pentru mine și să îmi propun să obțin lucruri din lumea exterioară conforme cu valorile mele.

De ce sunt oamenii săraci?

Pentru că au ca valoare libertatea, dar uită acest lucru.

Apoi își dezvoltă convingerea că nu pot și nu știu să câștige bani decât angajându-se la un job de la 8 la 16.

Apoi pornesc la drum fără abilități necesare pentru a câștiga bani și sfârșesc prin a-și vinde cea mai prețioasă resursă — timpul — pe nimic.

Au comportamentele greșite pentru că se uită la televizor în loc să se educe, fac credite în loc să își dezvolte obiceiul de a pune deoparte ceva zilnic, chiar dacă e doar 1 leu, pierd puțin timp liber rămas aiurea și apoi SE MIRĂ.

Da, citești bine.

Acești oameni, după ce fac tot șirul de alegeri greșite, se miră că lumea lor exterioară nu e cum și-ar dori.

Adică nu sunt liberi, nu au bani și nici fericire.

Și nici nu vor avea vreodată dacă nu își aliniază viața.

Ai observat cum oamenii plâng după echilibru în viața lor, după sens?

Ei bine, ei simt exact această nevoie de a alinia corect toate aceste niveluri ale vieții lor.

Să îmi cunosc valorile, să am gândurile potrivite pentru ce rezultate îmi doresc, să am abilitățile necesare pe care le obțin educându-mă, să fac acțiunile corecte iar, la sfârșit, să mă bucur de viața pe care mi-am construit-o.

Alinierea corectă

Orice îți dorești să obții în viață, vei obține doar în momentul în care îți asumi complet identitatea omului care are ce își dorește.

De exemplu, dacă vrei să îți trăiești vocația, trebuie să îți asumi identitatea omului cu vocație, care are valorile omului cu vocație, care gândește ca și un om cu vocație, care are abilitățile omului cu vocație, care acționează ca un om cu vocație, care are la sfârșit viața omului cu vocație.

Dacă vrei să fii fit, să ai abdomen plat și un corp frumos și sănătos, trebuie să îți asumi identitatea omului FIT.

Să ai valorile unui om fit, să gândești ca un om FIT, să ai abilitățile unui om FIT, să te comporți ca un om FIT iar, la sfârșit, ARĂȚI ca un om FIT.

Vrei să ai bani? Ghici ce trebuie să faci?

Înainte de a trece la exercițiul extrem de important pentru tine și viitorul tău financiar, vreau să îți arăt ce am lucrat cu oamenii de la workshop-urile și bootcamp-urile din acest an.

Am lucrat în grup și am făcut brainstorming pentru a găsi caracteristicile omului fit și ale omului cu vocație. Apoi am votat cele mai importante valori, convingeri, abilități, comportamente și am făcut o hartă ca să vedem cum arată acest om cu vocație și/sau fit.

ATENȚIE! Această descriere nu se potrivește decât grupurilor cu care am lucrat și e important ca fiecare om să își personalizeze identitatea. Descrierile de mai jos au rol de exemplu.

Exemplu 1 – Identitatea unui om FIT

Viața exterioară:

✓e sănătos fizic și mental

✓își permite să poarte orice pentru că îi stă bine

✓este înconjurat de oameni cu valori asemănătoare

✓are un mod de viață ordonat, disciplinat

Acțiuni:

✓nu pierde nopți

✓mănâncă regulat, corect

✓face mișcare minim 7 ore pe săptămână

✓are obiceiuri care îi susțin stilul de viață

Abilități:

✓e informat corect

✓disciplinat

✓capacitate de concentrare

Convingeri:

✓este 100% responsabil de tot ce are și ce i se întâmplă

✓îi susține pe ceilalți dacă își doresc

✓e important să te autodepășești zilnic câte puțin

Valori:

✓mișcarea

✓sănătatea

✓starea de bine fizică și spirituală

✓hrana nutritivă

Exemplul 2 – Identitatea unui om cu vocație

Viața exterioară:

✓Radiază energie/ formă fizică/psihică

✓Se simte bine în interior papucii/pielea lui

✓Sigur pe sine/jovial

✓Are pe plan material suficient cât să nu aibă frica zilei de mâine

Acțiunile

✓Încearcă, învață lucruri noi, testează

✓Citește

✓Evoluează

✓Învață din eșec

Abilitățile

✓Creativ

✓Observator și ascultător

✓Rezolvă probleme

✓Perseverent

Convingeri

✓Tot ce mi se întâmplă este spre binele meu

✓De la fiecare om înveți câte ceva

✓Refuz să cred că ceva e imposibil

✓Calitatea vieții noastre e dată de caliatatea întrebărilor pe care ni le punem nouă sau altora

✓Pot să fac sau pot să învăț de la alții cum să fac

Valori

✓Liniște interioară

✓Dezvoltare personală/evoluție permanentă

✓Respect de sine

Exercițiu (pe care dacă nu îl faci, nu vei ști cum arată un om cu bani, deci nu vei deveni unul)

Ce vreau să te rog acum este să mă ajuți să construim împreună identitatea omului cu bani. Spune-mi te rog într-un comentariu:

1. Ce valori are un om cu bani, ce e important pentru el în viață?

2. Ce convingeri are un om cu bani, ce gândește și crede?

3. Ce abilități și competențe are un om cu bani?

4. Ce face, ce comportamente și acțiuni are un om cu bani?

5. Cum arată viața exterioara a unui om cu bani?

fabricadebani

ALERGATUL DUPĂ BANI NU ÎȚI VA ADUCE BANI

În ultima vreme, am înțeles adevăratul sens al versurilor lui Eminescu din Glosa:

Privitor ca la teatru
Tu în lume să te-nchipui:
Joace unul și pe patru,
Totuși tu ghici-vei chipu-i.

Mă simt de ceva timp ca la teatru pentru că meseria de psiholog și lucrul cu oamenii mă ajută să observ anumite tipare de comportament.

De fapt, observ tipare de gândire care duc la tipare de emoții care alimentează tiparele comportamentale care duc la acțiuni și la obiceiuri care duc la rezultate și apoi la destinul unei vieți de om.

Subiectul nostru de azi sunt banii iar în bani, la fel ca și în iubire, sănătate sau vocație, culegi ceea ce ai semănat.

Vreau să îți dau cele mai mari motive pentru care oamenii au probleme cu banii, de la sărăcie până la datorii și traiul în stres de la o zi la alta, motive pe care le-am descoperit și care din păcate se repetă atât de des și cu o constanță dezarmantă.

E ca și când 90% din oameni se nasc, trăiesc și mor ca oile la stână, fără să învețe nimic de la cei care au trecut prin experiențe, au învățat din ele și transmit mai departe lecțiile pentru ca cei care urmează să nu se mai confrunte cu aceeași problemă.

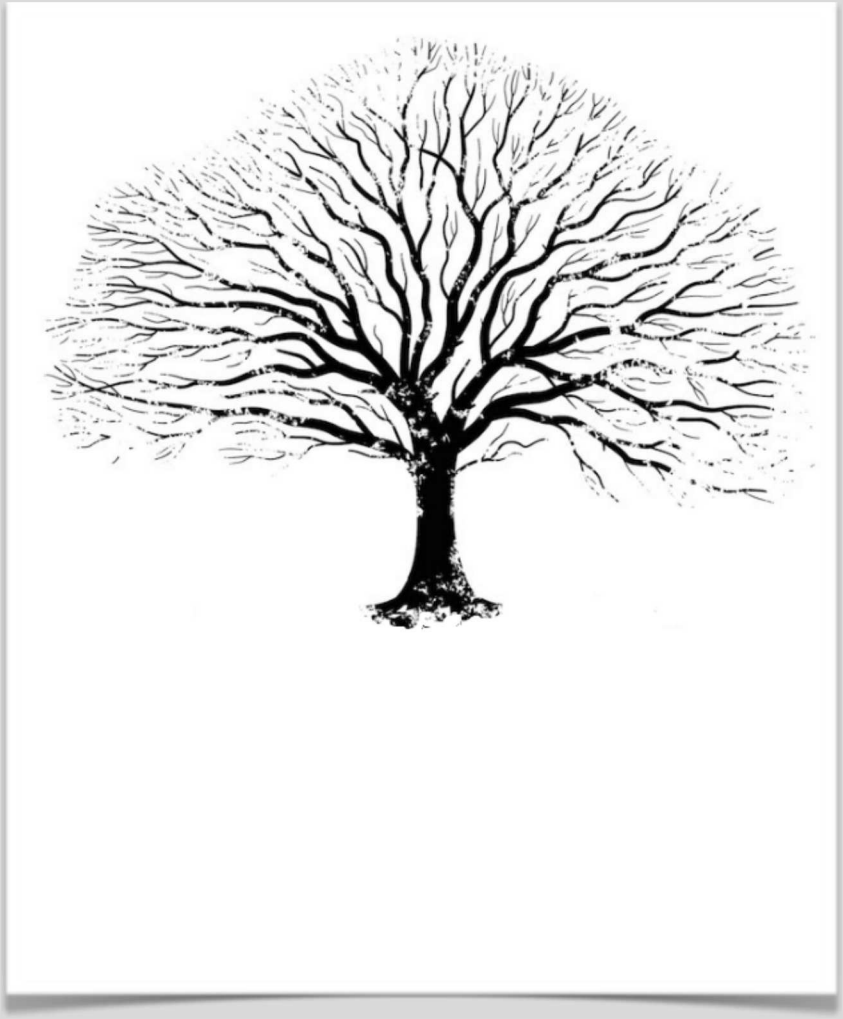
"Învățăm privind istoria că oamenii nu au învățat nimic de la istorie." (G. B. Shaw)

1. Superficialitatea

Un mare motiv pentru lipsa de bani, sau sărăcie, este dată de o capcană pe care chiar creierul nostru ne-o întinde.

Căutând tot timpul scurtăturile, dorind să ne ajute, creierul lipește rapid etichete și încearcă să caute permanent recompensă imediată.

Să luăm de exemplu acest minunat copac și să ne imaginăm că este omul de succes și creierul nostru spune *"Și eu vreau!"*



Și eu vreau să fiu așa, să arăt așa – să am coroana bogată, să fiu înalt până la cer și admirat; să fiu sănătos, să am fructe multe, să rezist în fața furtunilor și să fiu total încrezător în mine.

Și astfel, omul și creierul sau superficial, încep să caute modalități de a deveni un astfel de copac.

Ce aș putea să fac?

De unde să fac rost de crengi așa frumoase? Poate să cer la alții? Poate să fur? Poate să dau ceva în schimb? Poate să aștept ?

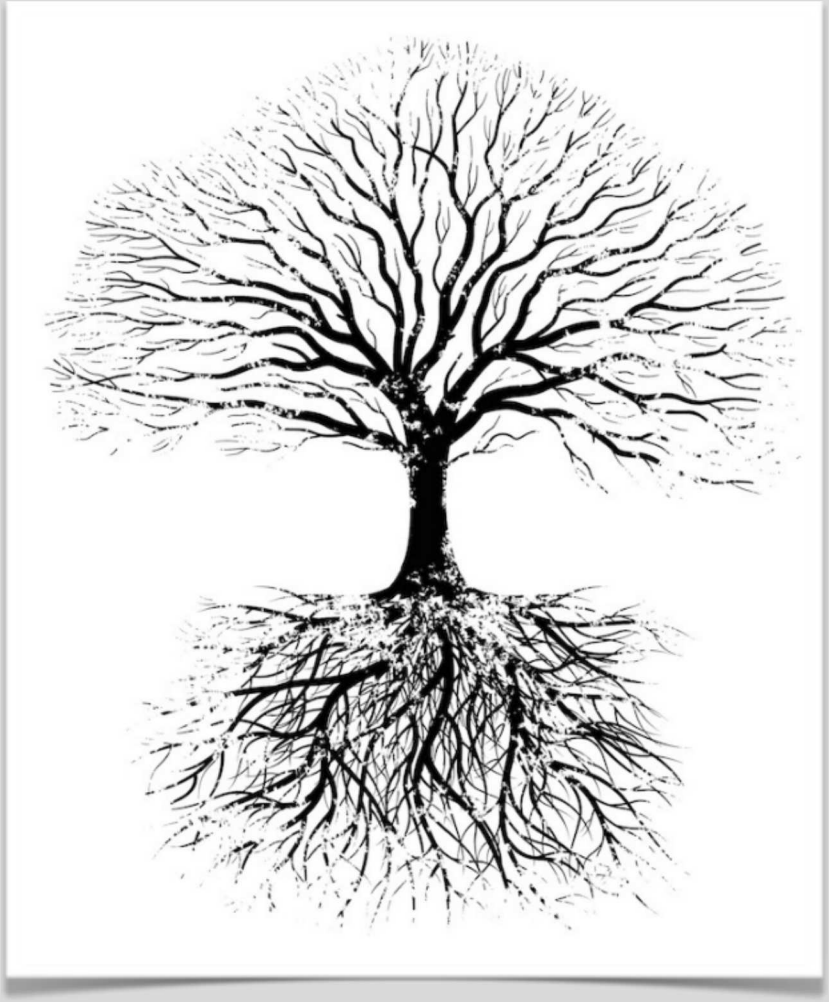
Și cum aș putea să am aceste frunze și roade bogate? Cred că alții sunt norocoși, iar eu blestemat.

Eu nu am cum să fac rost de toate aceste minunății și nu voi fi niciodată un copac frumos. Astfel funcționează mințile majorității oamenilor.

O minoritate însă, îi spune creierului să tacă din gură și se gândește: "Poate eu nu văd încă tot ceea ce trebuie. Poate eu nu văd încă acest copac așa cum ar trebui să îl văd și cum este el de fapt."

Și această minoritate are dreptate.

Copacul, de fapt, în realitate arată așa:



Ce ne spune asta?

Că atunci când majoritatea oamenilor se uită la cei care fac bani, ar vrea să facă la fel, dar le scapă cel mai important lucru.

Rădăcinile. Fundația. Munca invizibilă din spate.

Cauza adevărată care a dus la efect.

Pentru a face bani în această viață, nu trebuie să faci nimic altceva decât să urmezi același proces pe care l-ai urmat ca să înveți orice alt lucru:

✓ să mergi pe jos

✓ să mergi cu bicicleta

✓ să scrii și să citești

E nevoie să îți păstrezi mintea deschisă, să fii dispus să te lovești de câteva ori și să eșuezi, să ai disponibilitatea de a te ridica cu entuziasm și privind la obiectivul final , să încerci din nou și din nou.

Ceea ce ne duce direct la punctul 2, alt motiv foarte important pentru care oamenii nu au bani și se zbat în sărăcie și datorii.

2. Convingerile și emoțiile legate de bani

Există oameni care, citind explicația de grădiniță de mai sus, vor spune "NU E AȘA".

Și vor începe să curgă explicațiile pentru care nu e așa și e altfel.

Explicațiile pentru care, de fapt, nu rădăcinile fac acel copac să fie sănătos, să aibă coroana stufoasă și roade multe.

De fapt, copacul acela are pile.

Și are noroc… și părinții lui copaci l-au ajutat mai mult decât sunt ajutați alți copăcei.

Și soarele bate mai tare, și ploaia udă mai bine acel copac, și toate stelele sunt aliniate pentru acel copac… dar nu și pentru mine, bietul de mine.

Mai mult, acel copac FURĂ! Fură!

De aia are roade mai bogate, că a furat toată viața lui de la alți copăcei mici și pricăjiți și acum se uită de sus la toți ceilalți, a uitat de unde a plecat.

Și dacă nu sunt lansate aceste acuzații la adresa copacului care a crescut mare , frumos și puternic, sunt scuzele la adresa propriei incompetențe.

Știi, eu nu am timp cum au alți copaci.

Eu nu pot să extrag apa din pământ cum fac alți copaci. Eu nu pot să fac fotosinteză ca alți copaci. Eu nu pot, nu știu , nu am.

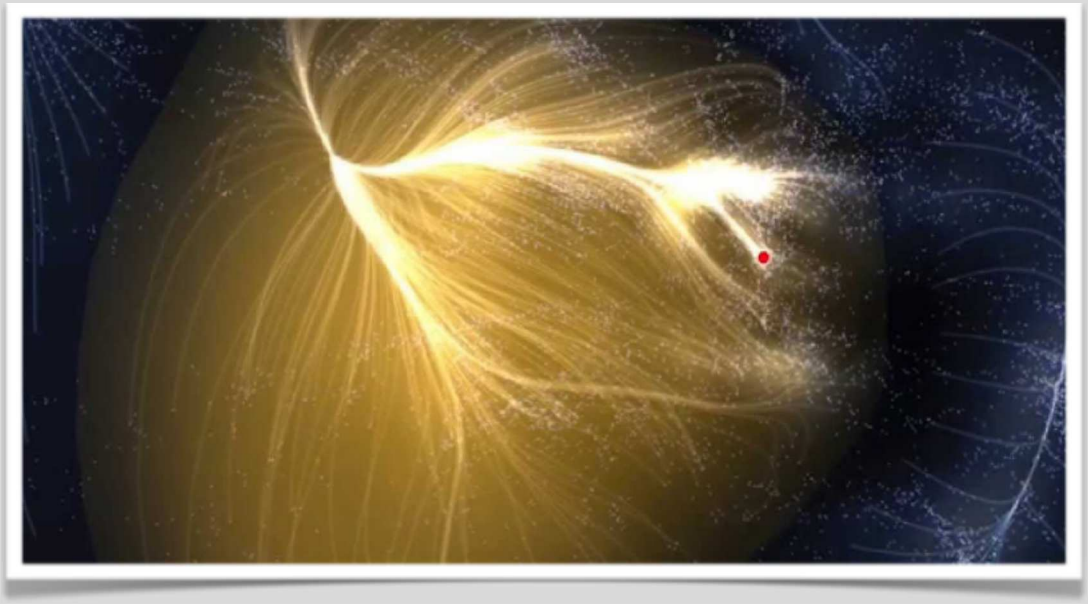
Și astfel, prin acest amestec de convingeri și emoții limitative, omul rămâne sărac, dar în același timp le știe pe toate.

Nu ți se pare fascinant?

Câtă siguranță de sine afișează oamenii lipsiți de rezultate?

EI ȘTIU.

Nu au rezultate, habar nu au cum ar putea să schimbe situația în care sunt, sunt depresivi și disperați, dar – cu ultimele puteri –, ei te anunță că ei ȘTIU cum stau lucrurile.



Sunt experți în a explica de ce pentru ei, în mod particular, legile Universului nu funcționează ca pentru tot ce mișcă în universul ăsta.

Laniakea, super cluster-ul galactic are 100 de mii de galaxii. O galaxie, un punct din aceasta poza, este Calea Lactee, galaxia noastră.

Apoi, Calea Lactee, are un punct în ea, care este sistemul nostru solar.

În sistemul nostru solar, este alt punct, numit planeta Pământ.

Și pe această planetă Pământ, este un alt punct, este o țară, România.

Și în această țară este alt punct, care poarta numele de Gheorghe.

Și Gheorghe este un punct foarte special din galaxie, pentru ca pentru el nu se aplică legile universului, ale naturii și ale fizicii.

Pentru Gheorghe lucrurile sunt speciale pentru că el are convingeri, adică el ȘTIE.

Hai să îți spun ceva, dragă Gheorghe.

Există în acest moment în lume suficient de mulți oameni care au înțeles cum funcționează lucrurile și poți vedea asta în rezultatele lor.

Lasă-ți părerile, convingerile și emoțiile deoparte și începe sa fii un pic umil.

Dacă te uiți în buzunarul tău și nu ai banii pe care îi dorești, repetă după mine:

"Recunosc ca NU ȘTIU. Pur și simplu nu știu, dar sunt dispus să ÎNVĂȚ."

Pentru că există legi ale prosperității, așa cum există legea gravitației sau formula e = mc2.

Și sunt destui oameni care știu aceste legi, le aplică și asta se vede în buzunarul lor.

Așa că orice crezi tu despre bani, orice simți tu despre bani, s-ar putea să fie UN OBSTACOL în calea prosperității tale, dacă încă nu ai banii pe care îi dorești.

Ești dispus să recunoști că nu știi, să îți cureți mintea de presupuneri și inima de emoții și să îți redobândești curiozitatea de copil care te va ajuta să ȘTII cu adevărat?

3. Lipsa de înțelegere a banilor

Ceea ce ne duce la următorul nostru punct. Ce sunt, de fapt, banii pe care îi vrem în viața noastră, dar care se pare că ne evită ca dracul tămâia?

În cazul banilor, este ca și în cazul rădăcinilor copacului care nu se văd dacă ești superficial.

Banii sunt efectul unei cauze. Știi care e cauza banilor sau a lipsei de bani?

TU EȘTI.

Ar fi minunat dacă ai începe de azi să privești banii pentru ceea ce ei sunt cu adevărat. O chestie total lipsită de valoare, dar pe care noi toți am stabilit că o vom folosi ca pe o TRADUCERE a valorii.

Dă-mi voie să îți explic.

Ion și Gheorghe s-au întâlnit și au spus : eu am găini care fac ouă și tu ai vacă ce face lapte.

Îți dau 10 ouă pentru 1 litru de lapte.

Într-o zi, amândoi au vrut pâine și au mers la Vasile care avea grâu și făină și cocea pâine.

Puțin mai târziu, fiecare avea ceva. Unii aveau bunuri, produse — cum sunt pâinea, brânză, ouăle sau iPhone-ul.

Alții făceau servicii – mulgeau vaca în locul tău (și astfel s-a născut delegarea), îți ofereau consultanță despre cum să scapi de dăunători dacă bagi adresa de e-mail și descarci PDF-ul gratuit sau vindeau în piață pentru tine în schimbul unui comision.

Ideea e că erau atât de multe produse și servicii încât nu au mai putut fi toate duse la piață.

Și astfel, s-au adunat Gheorghe, Vasile și Ion și au spus “Vezi bucata asta galbenă de metal la care îi zice aur și strălucește frumos? Pentru că arată mai bine decât un metal obișnuit și e cel mai bun conductor electric și poate fi folosit în tehnologie de înaltă perfomanță, vom considera că bucata asta de aur valorează 1000 de pâini, 500 de ouă și 100 de litri de lapte.”

Toată lumea a fost de acord și astfel, produsele și serviciile acum puteau fi cumpărate cu aur.

Au apărut monedele și subdiviziunile pentru că tu poate nu doreai decât să faci de-o omletă.

Apoi, pentru că nu puteai să cari căruța de aur după tine pentru că era și grea și te și jefuiau haiducii, au apărut banii de hârtie care puteau purta valoare mare — ușor de cărat și tranzacționat.

DAR, atenție, aceste hârtii erau tipărite pentru cei care puneau echivalentul acelei valori în aur deoparte în bancă.

Cu alte cuvinte, ideea de bază rămânea. Dacă ai bani de hârtie, înseamnă că ai aur, care înseamnă că ai găini, ouă, vacă, lapte, pâine, grâu, moară și tot restul , adică VALOARE REALĂ.

Aici intră în scenă americanii care în 1971 prin președintele Richard Nixon, au eliminat regula că dolarul american să fie susținut de aurul și valorile aflate în spate și astfel s-a dat liber la tipărit bani.

Însă așa cum am stabilit deja, oamenii nu văd rădăcinile copacului.

La fel, deși oamenii aveau și au și azi hârtii în mână, hârtii pentru care sunt în stare să ucidă, ei nu realizează că mâine dimineață tot ce înseamnă bani poate să dispară.

De fapt, asta se întâmplă într-o criză economică — se dă o resetare și se revine la VALOAREA ADEVĂRATĂ a lucrurilor.

Nu intrăm azi în prea multă economie, vreau doar să prinzi ideea.

Banii de hârtie au devenit plastic, carduri. Apoi cifre pe calculator, iar acum devin lumină, pentru că poți să plătești cu telefonul trecându-l peste un scanner.

Așadar, ce sunt banii? Banii nu sunt decât acordul dintre mine și tine ca 100 de RON înseamnă 20 de pâini. Șmecheria e că eu mâine pot să mă răzgândesc și să spun: "Știi ce? Doar eu mai am pâine, ia dă-mi tu 100 de RON pe o pâine, sau nu mai mănânci pâine."

Și aici voiam să ajung. Banii pot să se evapore mâine. VALOAREA REALĂ RĂMÂNE.

Valoarea reală este dată de bunuri și servicii.

Orice bun și orice serviciu din această lume care rezolvă problemele oamenilor, care oferă confort, care satisface nevoi și care oferă o calitate crescută a vieții sau chiar lux, vor fi prezente cât timp e prezență rasa umană.

Și aici intri tu în rol. Vrei bani? Vrei prosperitate? Vrei să îți rezolvi problemele, să ai o viață de calitate, să te ajuți pe tine și lumea din jur?

Vreau să îmi spui după această poveste, ce concluzii ai tras tu legate de banii pe care îi faci sau vrei să îi faci?

fabricadebani

DE CE OAMENII AJUNG SCLAVI AI BANILOR

Cel mai important lucru în viață pentru mine este libertatea cu toate sensurile ei.

Să fiu liber să fac ce vreau, să mă exprim cum vreau, să trăiesc cum vreau.

Din această cauză am avut veșnic probleme cu autoritatea. Părinți, profesori, șefi, oameni care îmi spuneau ce să fac și ce e bine pentru mine.

Să fii o persoană liberă nu este un ideal, ci un scop obligatoriu pentru fiecare ființă umană, deși mulți oameni azi nu sunt liberi și trăiesc cu lanțuri invizibile pentru că își fac cadou toate libertățile de bunăvoie și se trezesc când e prea târziu.

Trăim într-o lume în care 95% din populație, spre sfârșitul vieții, este ori foarte săracă ori total dependentă de ajutor din partea guvernului,

În Statele Unite, într-un sondaj de opinie, 93% din adolescente au spus că activitatea care le provoacă cea mai mare satisfacție emoțională este să meargă la cumpărături.

Să existe oare o legatură între cifrele astea?

Trăim într-o lume în care părinții și societatea insistă și impun tinerilor să urmeze sistemul educațional pentru că astfel succesul în viață este asigurat.

Ceea ce nu discută nimeni este faptul că trăim vremuri în care transformările sunt rapide.

Dacă începi azi o facultate, după 3, 4, 5 ani cunoștințele pe care le-ai acumulat nu mai sunt aplicabile pentru că tehnologia și sistemul sunt schimbate.

Trăim într-o lume în care ne simțim obligați să satisfacem nevoile și pretențiile tuturor, numai ale noastre nu. Urmăm școli și ne întemeiem familii pentru că așa ni se spune că e bine de către oameni care nu pot să ofere puterea unui exemplu bun.

Părinți care zbiară la copiii lor să ia note mari la școală și să își găsească o slujbă pentru a avea stabilitate în timp ce chiar acești părinți se plâng în fiecare zi de lipsurile pe care le îndură DUPĂ ce au urmat aceeași școală pe care o recomandă și DUPĂ ce au muncit ani de zile la slujba care trebuia să le aducă stabilitate.

Trăim într-o lume în care familia și nunta sunt accesorii obligatorii. Cu divorțurile care ating o rată de 50% în unele țări din Europa, lipsa de educație totală în ceea ce privește o viață sănătoasă de cuplu își pune amprenta puternic pe fericirea cuplurilor. Astfel că după sclipirea pe care o lasă la prima impresie – nunta, viața de familie, relația de cuplu – ceea ce urmează în spatele cortinei în viața de cuplu nu vedem în filmele Disney cu prinți și prințese.

Trăim într-o lume în care adulți de 50 de ani se comportă ca niște adolescenți de 14 – fără să își asume responsabilitatea totală pentru existența lor, continuă să facă pe victimele eterne.

În rândurile ce urmează am să îți enumăr primul dintre lucrurile pe care eu le consider cele mai importante pentru păstrarea libertății și fericirii individuale.

Sunt lucruri în care eu însumi am greșit prima oară, am suferit și apoi am învățat pe calea mai grea ce am de făcut.

Acum sper să te ajut să scapi de lanțurile grele, invizibile, dar extrem de împovărătoare ale lipsei de educație în lucrurile care contează cu adevărat în viață.

Cu lucrurile de mai jos ar trebui să înceapă școala, nu cu un exercițiu de testare a memoriei ce durează 16 ani (cu tot cu facultate) în care ești doar pus să memorezi și să reproduci informație fără să îți dezvolți abilitățile de care vei avea atâta nevoie pentru bunăstarea și fericirea ta.

Cheltuiala compulsivă. Nevoia de a impresiona.

Oamenii cheltuie bani așa cum mănâncă – adică compulsiv. Există un mecanism psihologic care vine în ajutorul marilor corporații și ne dăunează nouă enorm: exprimarea personalității prin cumpărături.

În toată mass-media vedem cum oamenii sunt încurajați să cumpere produse pentru a-și crește stima de sine și valoarea în ochii altor oameni – *"Fii diferit cumpărând ceva"*, *"O să fii mai sexy dacă te dai cu un anumit deodorant"*, *"Banii tăi vor fi în siguranță la noi"*.

Mai știi sloganul *"Dormi liniștit. FNI lucrează pentru tine"*?

Prosteală la scară largă pentru suflete naive și slabe.

Marile corporații au interesul să îți ia banii pe care îi faci (și care de obicei nu sunt mulți) așa că se folosesc de mass-media și îți spală creierii cu emisiuni, reclame și știri care să te facă să te simți inadecvat, că nu ești destul de bun, să ai o stimă de sine scazută și să te facă să CUMPERI ceva ca să îți iei medicamentul care te va face să te simți bine – până data viitoare când ai bani de cheltuit.

Nu mai mâncăm pentru a ne simți bine, pentru a fi sănătoși și productivi.

Mâncăm că să obținem o clipă de plăcere și pentru a uita în acea clipă de durerile noastre emoționale profunde. Mâncăm așa cum luăm un medicament. Un medicament pentru uitare care, din păcate, are un efect de scurtă durată. Cumpărăm din aceleași motive – plăcerea de o clipă.

Să crezi că statutul tău social, respectul și stima de sine vor crește dacă îți cumperi mașină, haine, obiecte este cea mai mare prostie a secolului nostru de mari consumatori.

Și de naivitatea aceasta profită cei care vând aceste obiecte. Oricine și-a cumpărat o mașină ca să impresioneze, haine, obiecte care credea că îl vor transformă în alt om, sunt sigur că poate oferi mărturie că nimic nu s-a schimbat după ce emoția de moment a cumpărăturii a trecut.

Câți dintre noi nu au spus: *"dacă aș avea acel obiect, aș fi cel mai fericit din lume și nu mi-ar mai trebui nimic"* doar că să ajungem să ne dorim altceva la o săptămâna după ce ne-am îndeplinit visul?

Și eu am crezut că haine de firmă îmi vor aduce succes cu femeile.

Și eu am crezut că mașina îmi va crește statutul social.

Și eu am crezut că dacă o să am laptopul acela special o să pot să îmi fac treaba de 10 ori mai bine.

Până când le-am avut și am văzut că eu sunt la fel. Rezultatele mele nu sunt altele. Stima și respectul meu de sine au crescut doar când am lucrat la adevăratele cauze ale problemelor mele, care erau ÎN INTERIORUL MEU. Rezultatele au început să apară doar când am început să îmi dezvolt abilitățile și personalitatea.

Acum, vreau să trec la problema de 100 de ori mai gravă decât tot ce ți-am descris mai sus.

Credite și împrumuturi.

Atunci când ai acest gen de comportament pe care l-am descris mai sus și faci toate cumpărăturile acestea EMOȚIONALE pe CREDIT ȘI ÎMPRUMUT, în acest moment sapi o groapă din care probabil nu vei mai ieși toată viața. Acest gen de comportament, cumpărăturile pentru a simți o emoție de scurtă durată, este cea mai sigură cale de a te îndepărta de adevărata avere și bogăție pe care o poți dobândi începând de la 0.

Nu există rău mai mare pe pământ în acest moment, un pericol mai mare pentru libertatea ta decât creditele și împrumuturile pentru a cumpăra lucruri care își pierd valoarea.

Am urmărit programul lui Eben Pagan, "Self made wealth", care m-a inspirat pentru acest articol, în care se vorbea despre aceste lucruri. Și era o poveste:

Acum 100 de ani, când europenii voiau să emigreze în Statele Unite însă nu aveau posibilitatea, semnau contracte cu americani care le finanțau emigrarea. În schimb, acești oameni se angajau să devină servitori ai lor pentru o perioada determinată de timp – un an, doi sau trei – până când era achitată datoria.

Problema era că din cauza lipsei de educație, acești europeni nu știau să găsească în acel contract condiții și comisioane ascunse (cam cum e și azi cu contractele de creditare) și astfel, pe măsură ce anii treceau, deveneau și mai datornici în loc să le scadă datoria. Astfel ajungeau sclavi pe viață.

Atunci când mergi la cumpărături și mai ales cand o faci pe credit, în mintea ta se petrece următorul proces:

Îți spui că va veni o promovare, mărire de salariu, moștenire, îți va ieși afacerea aia ce o plănuiești de mult și că nu va fi problemă să te mai încarci cu o sumă lunară de câteva sute de mii sau milioane. Problema e că mintea raționalizează totul în favoarea deciziei de cumpărare și de cele mai multe ori, lucrurile pe care le așteptăm, banii ăia mulți ce trebuiau să vină, nu mai vin, însă datoria este acolo și trebuie plătită. Astfel, te oferi voluntar ca să devii sclav al datoriilor tale.

Astfel, îți amanetezi viitorul, pentru că tot ce faci sunt compromisuri pentru a-ți putea achita datoriile. Sistemul este în așa fel pus la punct încât dacă ai datorii neplătite, nu mai poți face nimic. Nu mai poți avea proprietăți, firme, conturi, nu mai poți să construiești ceva care să îți aduca avere și bogăție în mod legal.

Ești un sclav în toată puterea cuvântului, prizonier în groapa pe care singur ai săpat-o.

Hai să vedem motivele pentru care oamenii au ajuns în situația asta.

1. Programarea negativă

Programarea negativă constă în faptul că oamenii au un creier care emoțional, îi îndeamnă să accepte recompensa imediată, deși dăunează pentru viitor.

Creierul ne îndeamnă să avem ACUM ce se poate avea, fără să conteze ziua de mâine – la fel cum urșii acumulează grăsime pentru lunile de hibernare, și oamenii acumulează ACUM ca și când mâine nu mai există.

Problema e că mâine există și devine astăzi, un prezent care a fost sacrificat pentru plăcerea mică de ieri.

Așadar, în primul rând, e foarte important să depășim această programare negativă și să învățăm să trăim azi pentru ca ziua de mâine să fie abundentă din toate punctele de vedere. Să învățăm să sacrificăm prezentul pentru un viitor lung și prosper.

2. Nu suntem pregătiți pentru aceste vremuri

Azi, totul se petrece în viteză. Oamenii nu sunt pregătiți să trăiască în ritmul acesta. Dacă părinții noștri mergeau la școală și căutau o slujbă de la care să iasă la pensie, astăzi nu mai poți fi sigur că până termini școala industria sau domeniul de activitate pentru care te pregătești va mai exista. E ne-

voie să scapi de mentalitatea de "angajat", mentalitatea sărăcăcioasă de a-ți vinde timpul, orele din viață pentru un salariu. E timpul să te concentrezi pe cum să devii acea persoană competentă și capabilă să rezolve probleme și să duca la bun sfârșit proiecte. Să investești în educația ta și abilitățile tale – altfel nu vei supraviețui în mediul economic a cărui eră deja a început.

3. Relația emoțională proastă cu banii

Iubim și urâm banii în același timp. Îi iubim pentru că ne pot aduce ceea ce ne dorim, îi urâm pentru că au așa o putere asupra noastră. În familiile care nu sunt bo-gate, încă de mici copiii sunt educați în ideea că bogații sunt răi și că au făcut lucruri rele ca să ajungă să aibă mulți bani.

Orice pădure are uscături, dar cum vrei tu să fii ca cineva pe care nu-l apreciezi și de care nu îți place?

Adică cum vrei să fii bogat dacă nu îți plac bogații?

E important să nu judeci dacă nu ești în cunoștință de cauză și să cauți în familia ta ce anume din educație a fost greșit în privința banilor.

4. Obiceiurile proaste

Mâncatul compulsiv, cumpărături compulsive, datorii permanente.

Acestea sunt lucruri care ne îndepărtează în fiecare zi de bogăția adevărată. Obiceiurile proaste sunt mai greu de înlocuit pe măsură ce trece timpul. Cu cât mai repede, cu atât mai bine. E un subiect vast și am un material în format PDF în care poți găsi exact cum să scapi de obiceiuri proaste și cum să le înlocuiești cu obiceiuri bune: *Puterea ta interioară*.

Dacă e să fim sclavi, atunci să fim sclavi doar ai pasiunilor noastre, al viitorului nostru strălucit și ale cauzelor pe care le susținem, ale valorilor noastre.

Ok. Acum că am vorbit de problemă, să vedem și soluția.

1. Devino adult

Gata. S-a terminat. Acum e vremea să îți asumi responsabilitatea. Nu te mai poți gândi că altcineva va trebui să îți rezolve problemele în timp ce tu poți să cheltui. E timpul să nu mai fii o oaie care trăiește din inerție și să devii un adult responsabil de viața și viitorul tău. E timpul să devii o persoană educată și informată, care se pregătește să fructifice oportunitățile când ele apar.

2. Învață diferența între valoare și bani (valoarea aduce bani, nu invers)

Dacă te concentrezi pe bani nu vei face niciodată bani. Cum se fac banii? Cineva are de oferit ceva ceea ce alții percep valoros. De la pastă de dinți până la mașini, cărți și orice lucru care costă bani.

Tu ce ai valoros de oferit? Angajatul clasic își imaginează că dacă își vinde timpul (8, 10, 12 ore pe zi) este îndreptățit să fie plătit. Ei bine, cât valorează acele ore luate din viața ta și vândute? Merită investită asta? Să îl faci pe altul bogat cu orele vieții tale în timp ce tu primești niște fărâmituri? Dacă îți place, continuă.

Dacă nu îți place, învață să creezi valoare, să îți dezvolți abilități care să te facă o persoana valoroasă. Abia atunci vei începe să faci bani adevărați, când vei înțelege ce înseamnă valoarea.

3. Investește, nu cheltui

O mașină este o cheltuială proastă dacă nu produce bani. Pentru că va continua să consume bani fără să producă.

O barcă de rafting este o investiție bună, pentru că va produce bani când este pusă în slujba unei afaceri.

Așa să gândești de acum. Orice lucru pe care îl cumperi, e o cheltuială sau o investiție?

Un calculator performant, o conexiune rapidă de internet sunt o investiție bună pentru că te poți educa și poți crea valoare multă cu aceste unelte.

O plasmă este o cheltuiala proastă.

Să cheltuim mai mult în fiecare lună pentru o mâncare foarte sănătoasă, vitamine, fructe, e o investiție pentru că te fac o persoană mai puternică, mai productivă, mai sănătoasă și poți crea valoare, poți face bani mai mulți.

Mâncatul la fast-food este o cheltuială foarte proastă.

Dacă poți implementa aceste concepte, am convingerea că viața ta se va schimba ENORM de mult în bine.

Cele mai importante 3 lucruri în care să investești:

☑ Bunuri ce produc bani.

☑ Educația ta.

☑ Relații cu oameni valoroși și care pot produce valoare.

Acum hai să facem un exercițiu:

Gândește-te o clipă care sunt consecințele acțiunilor tale?

Te îndrepți spre libertate sau sclavie?

Construiești fundația pentru success sau o groapă în care vei rămâne toată viața?

Preferi beneficiul mărunt pentru satisfacția pe termen scurt, sau poți să sacrifici plăcerea de moment pentru fericirea adevărată pe termen lung?

DISTRUGE GÂNDIREA LIMITATIVĂ

Omul care își apară convingerile limitative chiar dacă în mod cert nu-i aduc rezultatele dorite este un om demn de milă, ca un animal prins în capcană și care se zbate doar pentru a se răni și mai tare.

Așa cum spuneam în lecția precedentă, foarte mulți oameni insistă să rămână săraci oferind banilor puternice conotații negative și asociind banii cu nefericirea.

Ceea ce m-a ajutat pe mine și pe foarte mulți oameni să pornească de la zero și să scape din capcană acestei mentalități păguboase a fost aplicarea principiilor universale ale prosperității.

Pe scurt, ne-am uitat ce fac și cum gândesc oamenii care au succes, de preferat care au pornit și ei de la zero, pentru a vedea care sunt etapele prin care ar trebui să trecem și noi.

Și astfel au apărut pași universal valabili.

Gândirea diferită dintre bogați și săraci – dintre cei care evoluează și cei care involuează.

Dintre fericiți și nefericiți.

Dintre muppets și alfa.

Pregătit?

În cărțile de specialitate pe care le-am citit, de dragul simplificării explicațiilor, tot timpul am găsit împărțirea în două a categoriilor finan-

Bogați și săraci era cel mai des întâlnit, însă nu cred că sunt cuvintele potrivite.

Un om "sărac" din punctul meu de vedere nu e neapărat cel care nu are ceva în portofel,ci cel care nu are creativitate și idei care vor duce inevitabil la bani.

"Sărac" pentru mine înseamnă omul care se sabotează singur prin convingeri limitative, care așa cum spuneam, leagă banii de emoții negative și care, fugind de emoții negative, fuge și de bani.

Principiile de succes nu se regăsesc doar în aspectul financiar al vieții nostre, ci în toate aspectele ei.

De aceea, de dragul simplificării informațiilor, vom împărți oamenii în două categorii:

Cei care înțeleg și aplică principiile de succes și pe care îi vom numi alfa și cei care nu le înțeleg și/sau nu le aplică și îi numim muppets.

Sunt impresionat de cât de mult efort depun unii oameni pentru a rămâne lipsiți de succes și nefericiți.

Caută în permanență dovezi care să le susțină convingerile limitative, se luptă cu cei care le arată că există alte drumuri și că se poate reuși pornind de la zero. Muncesc ca roboțeii fără să se gândească la viziunea de ansamblu, iar când au timp liber să gândească, și-l ocupă cu televizorul, știri, poate o bârfă cu vecinii, orice doar să nu gândească pentru ei.

Fug de ei înșiși mai tare ca Usain Bolt la Olimpiadă, oriunde, doar să nu rămână în fața oglinzii și să își pună întrebările esențiale. Când te gândești mai bine, acești oameni și-au construit o cetate pentru a-și apăra nefericirea și insuccesul.

Cine va munci pentru a-i elibera? Singura cale e să își dărâme singuri zidurile, precum cetățenii Troiei.

Iar eu am venit acum și cu ajutorul lecției de azi. Vreau să îți dau o mână de ajutor pentru a-ți dărâma zidurile ce te țin prizonierul propriilor convingeri limitative legate de bani și succes.

Primele 3 principii universale de succes le avem în lecția 1.

Acum continuăm cu principiul 4.

Principiul universal de succes 4: educația aduce bani și succes.

Oameni care au bani știu că banii vin din oferirea de soluții și rezolvarea problemelor.

Ideile sunt nelimitate, deci și valoarea și banii sunt nelimitați.

Educația te îmbogățește. Dar nu cea formală, de stat. Săracii cred că educația formală este calea spre o viață mai bună. Bogații știu că infomațiile specifice și abilitățile de a rezolva probleme în lumea reală aduc bani.

"Când ești sărac nu faci economii, ci investești în tine." (Henry Ford)

Cât timp înveți și te dezvolți personal comparat cu cât timp pierzi timp la televizor și activități de divertisment comparat cu activități educative? Dacă vrei bani, indiferent ce activități faci zilnic, o parte din ele trebuie rezervate autoeducației și dezvoltării de abilități. Școala de stat nu are niciun interes ca tu să fii un om de succes. Școala de stat vrea angajați obedienți, nu antreprenori și liber întreprinzători.

Dacă ești pe cont propriu și îți valorifici talentele în bani, nu mai ești de folos sistemului și ești un om liber care își poate exprima părerea.

Ai putere, și ce sclav este acela care are putere?

Cei care sunt Muppets cred că trebuie să faci ceva ca să fii bogat, să găsești o oportunitate, o șmecherie și gata! – Ai devenit bogat peste noapte, a dat norocul peste tine. Alfa cred că trebuie să fii ceva ca să ai bani.

Einstein spunea "încearcă să devii un om de valoare, nu neapărat un om de succes". Einstein a fost un om de succes și el știa că succesul apare DUPĂ ce ai devenit un om valoros. Și devii valoros având ce să aduci ca și contribuție celorlalți oameni.

"Dacă nu ai ceea ce vrei în viață, înseamnă că există ceva ce nu știi." (David Wood)

De aceea, educația adevărată înseamnă "a dezvolta din interior" și nu a memora la școală informații nefolositoare. Dezvoltă-te prin educație, învață să rezolvi probleme. Devino din ce în ce mai bun prin exercițiu zilnic în domeniul ales de tine și cel mai probabil ai descoperit singura cale de a avea o viață prosperă.

De aceea banii și succesul pe care un om le are sunt direct proporționale cu gradul său de dezvoltare personală. Și dacă norocul sau ghinionul dezechilibrează balanța, viața are grijă ca această balanță să fie restabilită și fiecare are la sfârșit exact ceea ce merită.

Principiul universal de succes 5: legătura dintre liniștea sufletească și bani

O mare convingere limitativă este că banii te îndepărtează de liniștea sufletească, că îți aduc mai mult stres, boli și chiar te fac o persoană mai puțin spirituală.

Ei bine, lucrurile stau exact invers. În primul rând, oamenii lipsiți de bani se gândesc permanent la bani și sunt mult mai stresați decât cei cu bani pentru că au permanent grija lor.

În același timp exact acești oameni săraci care sunt permanent stresați de bani le minimalizează importanta spunând "nu banii sunt importanți" doar pentru a se gândi apoi permanent de unde vor face rost de bani pentru ziua de mâine.

Ceva nu e în regulă aici, nu?

România are 16.528 de locuitori cu averi de peste un milion de dolari.

Oficial în lume sunt 11 milioane de milionari. Pe câți îi cunoști personal? Despre câți dintre ei vezi știri că au vieți triste, nefericite?

Câți milionari stresați și nefericiți ai cunoscut personal? De unde ai tras concluzia că oamenii cu bani sunt stresați, nefericiți și sunt mai puțin spirituali?

De la televizor poate? Chestia aia la care te uiți și care caută permanent știri SENZAȚIONALE și ȘOCANTE ca să te atragă să te mai uiți un pic.

Ei bine, te-au păcălit.

Banii aduc liniștea și pacea interioară pentru majoritatea oamenilor cu bani care, scăpând de grija zilei de mâine, pot să gândească la alt nivel și să privească viața altfel, nu doar din perspectiva supraviețuirii.

Pentru oamenii săraci, banii sunt o sursă de stres. Pentru cei bogați sunt o sursă de liniște.

Nu te mai uita la excepții pentru că îți furi singur căciula. Caută regula. Oamenii cu bani și stresați, nefericiți, sunt EXCEPȚIA și probabil au făcut banii având o oportunitate, calea greșită pe care ți-am explicat-o în lecția 1.

Cine pornește de la zero și progresează este un om foarte împlinit și fericit pentru că are cheia succesului.

Principiul universal de succes 6: legătura dintre muncă, timp și bani

Mupets-ii au mentalitate de loterie, de oportunitate. Așteaptă să dea norocul peste ei de parcă norocul nu are altceva mai bun de făcut decât să se împiedice de muppets.

Alfa au mentalitate de proactivitate și acțiune, asumându-și responsabilitatea pentru rezultatele lor.

Muppets-ii așteaptă să vină salvarea, alfa știu că salvarea nu vine decât din propriile acțiuni.

Banii și timpul nu au legătură, dar mupets-ii își imaginează că să îți dai timpul pentru bani este o soluție.

Dacă munca multă și timpul investit te-ar face un om cu bani, orice muncitor care trage 12 ore pe zi ar fi super bogat.

Muppets-ii fac bani muncind ce nu le place, alfa fac bani făcând ceea ce le place.

Nimeni nu devine bogat fără să facă viața mai bună altor oameni.

Mupets-ii cred că slujba e calea sigură de a face bani. Alfa știu că perfomanța și rezultate super bune sunt calea sigură de a face bani .

Principiul universal de succes 7: convingeri și bani

Dacă vrei o viață frumoasă, un stil de viață fain așa cum poate acum doar ți-l imaginezi privind la panoul cu visuri, atunci este esențial să ai convingeri pe măsură.

Muppets-ii cred că banii sunt rădăcina tuturor relelor, alfa știe că lipsa banilor a adus mult mai mult rău în această lume.

"Fugi cât poți de tare de cine îți spune că banii sunt rădăcina răului.
Convingerea asta este clopoțelul care anunță că ai de-aface cu un tâlhar." (Ayn Arnd)

Ți-e rușine să fii o persoană bogată? Nu oamenii cu bani au valoare, ci oamenii de valoare au bani (valoarea de care vorbea Einstein mai sus).

Inocularea tinerilor că oamenii răi au bani este o convingere dăunătoare. Și săracii și bogații au un procent de oameni care fac bani necinstit. Criticarea celor care au succes sau descurajarea celor care arată ambiții este o practică comună a maselor pentru a justifica propriile nerealizări și mediocritatea și pentru a salva puțină stimă de sine rămasă prin încercarea de a sublinia că mediocritatea și lipsa de succes au anumite beneficii sau că succesul are părți proaste.

"Banii amplifică ceea ce deja ești ca persoană. Dacă ești un om rău, te vor face
un om îngrozitor, dacă ești un om bun, te vor face un om minunat." (Bob Proctor)

Muppets-ii lucrează pentru bani, alfa lucrează pentru împlinire și impact.

Muppets-ii vor destui bani ca să nu mai facă nimic. Alfa vor mai mulți bani că să aibă un impact asupra lumii.

Muppets-ii cred că trebuie să fie întreținuți, alfa cred că fiecare trebuie să își asume responsabilitatea pentru calitatea vieții lui.

Principiul universal de succes 8: admirația și invidia

Muppets-ii se agață de orice rahat imaginar ca să își justifice propriile nerealizări.

Este binecunoscut faptul că dacă avem admirație pentru o persoană, se deschid canalele de

În schimb, emoția invidiei blochează orice posibilitate de a învața ceva de la persoanele pe care le invidiem – CULMEA! – pentru lucrurile pe care le au, pe care le-am vrea și noi dar murim de ciudă că nu le putem avea.

"Nu lasa părerile omului mediocru să te atingă. Visează și va spune că ești nebun.

Atinge succesul și că spune că ai noroc. Devino bogat și va spune că ești lacom.

Nu îi acorda atenție. Omul mediocru nu a înțeles nimic." (Robert Allen)

Muppets-ii se asociază cu oricine, alfa își aleg atent anturajul.

Principiul universal de succes 9: prostia omenească

Muppets-ii cheltuiesc, alfa investesc. Muppets-ii trăiesc peste măsura lor.

Nu poți învața libertatea de la un sclav și nu poți învața abundența de la un sărac. Ascultăm de părinți sau de alți oameni când vine vorba de convingerile și strategiile noastre pentru a câștiga bani… dar câți bani au făcut ei? Părinții transmit mentalitatea păguboasă mai departe.

Gândește-te la o persoană de succes pe care o admiri și află cum a ajuns la succes.

Muppets-ii cred că banii țin de noroc, alfa știu că banii țin de obiceiuri.

Banii te fac mai sănătos, nu mai bolnav.

Muppes-ii caută "pâine și circ", divertisment. Alfa caută educație mai degreabă decât divertisment.

Alfa se distrează muncind, pentru că e hobby-ul lor, nu devin workoholics.

Să crezi în tine și în abilitățile tale nu te va face neapărat bogat și prosper, dar te va împinge să faci acțiunile care te vor aduce unde vrei.

fabricadebani

ȘASE STÂLPI AI ELIBERĂRII TALE FINANCIARE

A venit în sfârșit vremea să fac un lucru pe care mi-l doresc de mult timp.

A venit vremea să îți arăt pașii exacți de care ai nevoie pentru a face bani în cu totul alt fel decât ai crezut că se fac banii până acum.

Știu că e greu să scapi de programarea socială, de mirajul unei slujbe cu venit sigur, de învățămintele "binevoitorilor" lipsiți ei înșiși de rezultate, însă azi ai o șansă de a-ți schimba stilul de viață într-unul la care poate acum doar visezi.

Intrăm într-o nouă economie în care regulile de acum 3-5-10-50 de ani nu se mai aplică.

Rămân principiile universale de succes și prosperitate și... atât.

Ne aflăm în vestul sălbatic al unei noi economii pe internet. Dacă ar fi o țară, internetul ar avea a cincea economie a lumii, iar în scurt timp va deveni prima.

Locul tău în această economie care este? nomie. Asta nu e problema pentru că nici eu nu știu. Nu sunt economist. Sunt doar un om care are o pasiune și a găsit secretul de a se trezi dimineața cu bucuria că ziua îi aparține în totalitate, face aproape doar ce îi place și câștigă bani destui din pasiunea lui încât să poată crește rapid pe toate planurile.

Azi vei afla o parte din povestea mea și a celor care, la fel ca mine, și-au descoperit pasiunea și fac bani din asta nu doar ca să nu mai lucreze niciodată pentru un șef, dar pentru a-și construi o afacere și chiar un imperiu online.

Ești la doar 6 pași distanță de a face și tu acest lucru.

Începem?

Foarte mulți oameni care sunt la început în acest domeniu fac 2 greșeli URIAȘE.

1. Vor să sară peste primii pași

2. Încearcă să facă bani online în feluri care doar le toaca timpul, banii, energia și nu aduc rezultate.

Acestea două trebuie rezolvate prima oară.

1. ***Începe cu mintea de începător.*** Dacă îți ofer puterea exemplului meu și îți spun că vând între 500 și 1000 de cărți la o lansare, că am vândut peste 5000 de cărți în ultimii 2 ani, că am sute de oameni la cursurile mele online și la evenimentele ce le organizez, că am un sistem care mă ajută să automatizez multe procese și platformele pe care le folosesc și îmi oferă libertate totală de mișcare, nu ai să înțelegi probabil mare lucru. Și asta e greșeală pe care o fac mulți la început de drum. Vor să facă ce face omul cu rezultate ACUM. Dar ce ar trebui să facă un începător e să se uite la ce făcea omul care are rezultate LA ÎNCEPUT.

Logic până acum? Am sa îți spun toți pașii pe care eu și toți cei care fac bani din pasiunea lor i-au făcut LA ÎNCEPUT astfel încât să știi cum să începi.

2. ***E plin internetul deja cu "fă bani pe net".*** 95% sunt niște idioțenii. Să dai click-uri pe tot felul de chestii, să completezi formulare sau chiar multe din lucrurile care în unele cazuri ar merge, cum ar fi să ai un blog și să pui reclame pe el cu Google Ads. Acestea sunt lucrurile care îți pierd vremea și te opresc să faci ADEVĂRATELE lucruri care funcționează și îți schimbă viața financiară.

Scopul tău nu e să faci 100 de euro pe internet.

Scopul tău este să ai venituri constante făcând ceea ce te pasionează și să ai un stil de viață nou în care ai timp de tine, de familie și cei dragi, de hobby-urile tale și mai ales ai bani să întreții un nou stil de viață.

Bun. Acum că am lămurit aceste lucruri, hai să vedem care este calea potrivită pentru tine și noul tău stil de viață.

1. Vocație/pasiune/talent.

2. Marketing.

3. Platformă.

4. Audiență.

5. Produse și servicii.

6. Management.

Aceștia sunt cei 6 stâlpi pe care se va baza noua ta viață. În noua ta viață vei schimba totul – felul în care te trezești dimineața, felul în care mănânci, felul în care ai grijă de sănătatea ta, felul în care tratezi oamenii din jur, felul în care faci bani și câți anume faci, felul în care iubești. Cu alte cuvinte, vei avea un nou stil de viață.

Hai să disecăm modelul pe care îl am pentru tine și să vezi că e mult mai ușor decât crezi să începi să faci bani mult mai mulți într-un mod mult mai plăcut în timp ce te poți bucura de o nouă viață pe toate planurile.

1. Vocație/pasiune/talent

Primul stâlp începe cu un lucru pe care ar trebui să îl învățăm încă din primii ani de școală, însă programarea socială cu părinții, profesorii, sistemul de învățământ și mass-media nu vor oameni de succes, liberi financiar și care au un stil de viață fain. Pentru că acești oameni nu vor mai accepta niciodată să fie sclavi obedienți care să lucreze multe ore pe bani puțini și să își vândă sufletul pentru nimic.

Ceea ce auzi la școală e că nu poți face bani din ce îți place și că ai nevoie de o slujbă și apoi în timpul rămas poți face ce îți place.

Asta e cea mai mare minciună care poată fi demontată instant. Care sunt oamenii pe care îi admiri, de la celebrități până la oameni de rând care au succes și îi poți găsi pe internet? Sunt exact

oamenii cei mai pasionați, oamenii ce și-au descoperit talentul și vocația și le trăiesc din plin. Cei mai bogați oameni din lume sunt oamenii care fac cu pasiune ceea ce fac. Citește biografiile oamenilor ce au afaceri de succes și vei găsi acest element comun la toți.

PASIUNEA. VOCAȚIA. TALENTUL VALORIFICAT.

În vechea educație erai învățat să asculți de autoritate ca să poți executa ordinele în fabrică sau la birou. În noua educație vei învăța că focul tău interior, pasiunea ta, sunt cea mai mare comoară pe care o ai la dispoziție și noul tău stil de viață cu asta începe.

Mentalitatea și atitudinea noastră au fost batjocorite și otrăvite de modele învechite care nu mai sunt de mult modele de succes. Ele încă sunt prezente pentru victimele lor inconștiente. Dacă citești aceste rânduri nu am să permit să mai fii o victimă inconștientă.

Pentru atitudinea și mentalitatea ta îți recomand 2 cărți excelente traduse și în limba română și câteva articole scrise de mine.

☑ *Secretele minții de milionar* de Harv. T Eker (rezumat)

☑ *Triburi* de Seth Godin (rezumat)

☑ *Descoperă-ți vocația și nu mai lucra niciodată pentru alții* (articol)

☑ *Te-ai săturat să plângi de sărăcie?* (articol)

☑ *Cum să faci bani din talentele tale înnăscute* (articol)

Te-ai născut cu o combinație de trăsături de personaliatate care te fac o persoană unică. Ai nu unul, ci mai multe talente. Descoperă-le. Apoi antrenează-te și transformă talentul în abilități. Devino foarte bun în acel domeniu de care ești pasionat. Devino expert. Devino liderul unui trib care are nevoie de tine și de experiența și expertiza ta.

Există un domeniu în care ai putea să strălucești, să excelezi. Află care e pentru că este comoara ta care îți va aduce foarte mulți bani fără ca măcar să te concentrezi pe făcut bani. Banii sunt un efect secundar al acțiunilor tale și a ceea ce ești tu ca persoană. Nivelul tău de dezvoltare personală determină câți bani faci.

Câți bani faci?

Foarte bine. Acum e timpul să începi să faci de x3, x5, x10 ori mai mulți.

Acest prim stâlp este extrem de important. Restul devine foarte simplu, doar pași ce trebuie făcuți, majoritatea tehnici. Tu află-ți pasiunea și talentul și devino bun în domeniul ce ți-l alegi. Restul se rezolvă ușor.

2. Marketing

Al doilea pas va face diferența între a fi un expert sărac și unul bogat. Avem oameni care au o pasiune nebună, care sunt chiar foarte buni în ce fac, experți însă săraci lipiți. Un profesor univesitar, un om de știință – tobă de carte, dar cu vântul care le bate în buzunare.

De ce?

Pentru că sunt prea aroganți în primul rând. Își imaginează că dacă sunt experți în domeniul lor nu e responsabilitatea lor să transmită mesajul lor către lume – să își spună povestea, să își vândă produsele și serviciile. Multor experți le e frică să vândă. Vânzările și marketing-ul li se par activități second hand, însă ce ei nu știu e că facem marketing de dimineața până seara. Când deschidem gura vindem o idee sau o poveste. Prin comportamentul nostru ne vindem pe noi. Totul este marketing, însă dacă nu știi cum să faci marketing cel mai probabil îl faci greșit.

Nimeni nu scapă de marketing. Fie că îl practicăm noi, fie că alții îl practică asupra noastră, dar cel mai des e reciproc. Când înțelegi și accepți asta, când începi să înveți un pic marketing îl îndrăgești instant. Îți dai seama că nu e sperietoare, ci dimpotrivă! – este aliatul tău cel mai de preț pentru tot restul vieții.

Marketing-ul te ajută să iei comoara din tine, talentul, vocația și abilitățile și să le prezinți lumii întregi. Prin marketing se scoate comoara din noi la suprafață.

Hai să vedem acum componentele esențiale ale marketing-ului.

a) Nișele și subnișele. Pentru a asigura un succes mare și rapid, tot ce trebuie să faci este să găsești o subnișă profitabilă. Ce înseamnă asta?

Nișele sunt domeniile în care oameni au probleme și dureri, au visuri, scopuri și aspirații pentru care vor rezolvări și soluții. Între ele ești tu și expertiza ta, talentul tău, pasiunea ta.

Cu cât e durerea și problema sau dorința mai mare, cu atât oamenii sunt dispuși să plătească mai repede și mai mult.

Există 3 nișe în care aproape că nu ai cum să eșuezi.

Sănătate. Iubire. Bani.

Acestea sunt nișe mari și imaginează-ți viața ta sau a oricărui om fără una din ele sau fără toate trei. Ai plăti bani dacă ai știi că poți avea una din cele 3 rezolvate așa cum îți dorești? Eu sunt sigur că da. Orice om ar plăti, doar să existe soluția.

Acum, fiecare din aceste nișe mari se împarte în subnișe. Aici e secretul. Cu cât vorbești mai generalizat, cu atât ai șanse mai mici să faci bani. Lumea nu dă bani pe lucruri generalizate. Eu dacă vreau să îmi rezolv o durere de cap, nu mă duc la cineva să îmi povestească despre Hipocrate și istoria medicinei, ci mă duc la cineva care îmi dă o pastilă de cap și care apoi îmi spune care e cauza ca să o elimin.

În nișa de sănătate, avem nișa de alimentație. În nișa de alimentație avem subnișa de alimentație vegetariană. Iar în subnișa de alimentație vegetariană avem subnișa de alimentație vegetariană fără mâncare gătită la foc ce se cheamă raw vegan.

Și poate te gândești cum poți să faci bani cu asta?

Păi să lăsăm exemplele să vorbească. Există o femeie ce are o pasiune pentru alimentația raw vegan. Și a făcut câțiva din pașii pe care eu îi enumăr aici. A făcut O MICĂ PARTE din pașii pe care eu îi enumăr aici.

Numele ei este Ligia Pop. Mergi pe blog-ul ei și vezi ce vinde la magazin. Vei vedea cum se fac bani din pasiunea ta pentru alimentație raw vegan.

Nu o cunosc personal și probabil nici ea pe mine. O urmăresc pentru că îmi place subiectul și ți-l pot da ca exemplu. Dacă ar aplica tot ce îți voi spune eu aici probabil ar avea venituri de 10 ori mai mari până la sfârșitul acestui an. Dar e foarte bine ce a făcut până acum. E un exemplu pentru noi toți despre cum se găsește o subnișă și cum se face bani dintr-o pasiune.

Dacă vocația, pasiunea noastră, reprezintă comoara interioară atunci subnișa reprezintă comoara exterioară.

b) Copywriting-ul. Copywriting-ul este o ramură a marketing-ului care ne ajută enorm să ne diferențiem de concurență și în ochii celui care ne citește și urmărește, cel care va plăti pentru ceea ce avem noi de oferit. Copywriting-ul te învață să vorbești pe limba omului ce vrea soluții și rezolvări.

Principalele obiective ale copywrting-ului sunt să găsească cuvintele potrivite pentru titlu pentru început – titlul de carte, titlul de produs, titlul de articol, titlul de e-mail, titlu de blog, titlul de material video.

Oamenii când navighează pe internet prima oară se uită la titlu. Dacă sună interesant poate dau click și merg mai departe. Dacă nu, ai dispărut din raza lor vizuală. Titlul este cel mai important lucru în tot ceea ce faci pe internet. Chiar și când îți inviți prietenii să se uite la un video haios de pe net, dacă nu ai titlul bun probabil nu se vor uita pentru că au ceva mai important de făcut.

Imaginează-ți cât de important e titlul când vrei ca cineva sa îți cumpere ceva.

Copywriting-ul se ocupă apoi de subtitlu, apoi de conținut. Beneficiile emoționale sunt ciocanul și nicovala unui copywriter. Dacă vreau să am succes pe internet în sensul larg al cuvântului, e foarte important să îi pot explica omului ce anume îi ofer. Dacă îți spun că te ajut să faci bani poate fi interesant pentru tine. Dacă în schimb ai o familie care îți reproșează că nu mai petreci timp acasă cu ei, iar eu îți spun că te voi ajuta să faci bani astfel încât să îți permiți să petreci zilnic timp cu familia, ți-am atras atenția?

Pun pariu că da!

Asta face un copywriter. Află care sunt nevoile omului și învață să comunice ca un expert atunci când vorbește despre ce are de oferit.

c) Conținutul. Acesta este lucrul principal pe care tu îl ai de oferit online. Conținutul îl reprezintă articole scrise, mp3 sau video. Conținutul îl reprezintă produsele tale sau abilitățile și serviciile tale. Tot ce ai de oferit se numește CONȚINUT.

Iar pe internet, conținutul este regele.

Dacă faci totul perfect dar conținutul tău e slab sau mediocru, vei muri pe internet.

Dacă nu faci nimic altceva decât un conținut extraordinar de bun, vei ajunge bogat și faimos.

Să zicem că vreau sfaturi despre cum să îmi repar relația de cuplu care e pe moarte.

Cumpăr două produse diferite: să zicem o carte și un curs care au un marketing excelent, promit marea cu sarea și că îmi vor schimba viața însă, după ce le cumpăr, văd că ele nu mă ajută foarte mult.

Apoi din întâmplare ajung la o persoană care oferă un pdf gratis despre cum să îmi rezolv problemele în relații și chiar funcționează. Apoi cumpăr și o carte care mă ajută să fiu din nou fericit în relația mea sau mă ajută să îmi fac altă relație mult mai bună.

Voi spune tuturor celor pe care îi cunosc despre acest expert care m-a ajutat. Voi posta despre el pe Facebook și, dacă am un blog, voi menționa și acolo despre el. De asemenea, voi spune că am fost dezamăgit de primii doi experți care mi-au luat banii dar nu mi-au dat ce au promis.

La fel vor face alte mii de oameni de pe internet.

Ghici ce se întâmplă cu cei care au un marketing beton, dar conținut slab? Exact! VOR DISPĂREA!

Ce se întâmplă cu cel care are conținut excelent, care aduce valoare și schimbă vieți? VA PROSPERA!

Ideal este să ai conținut super valoros pe subnișa ta și un marketing la fel de bun ca și conținutul.

Dar conținutul e cel care va face diferența la sfârșit. Se spune că marketing-ul unui produs este ÎNSĂȘI PRODUSUL RESPECTIV. Adică acest conținut. Ai un conținut bun, lumea e a ta.

Gândește-te că tot ce găsești pe internet este conținut – filme, muzică, articole, sfaturi, cărți, oameni care cântă, oameni care dau soluții, oameni care ne distrează. Totul este conținut și conținutul cel mai bun ia premiul de fiecare dată.

Adi Soare a scris pe blog-ul lui câteva articole despre oameni care fac bani pe internet din pasiunea lor. Aparent nu au nimic în comun – un turist, un scriitor, un magician, un pianist, un regizor, un cunoscător de vinuri.

În realitate, au în comun un singur lucru: CONȚINUT EXTRAORDINAR: Cum să faci bani din pasiunea ta cu un conținut foarte bun.

d) Traficul. Traficul pe internet este un alt aspect extrem de important pentru succesul tău. Dacă ai făcut pașii de mai sus vei avea trafic, adică oameni care vor veni să îți vadă conținutul.

Sursa principală de trafic este Google, iar Google este inteligent pentru că oamenii de la Google sunt inteligenți.

Google știe să se uite prin conținutul tău și să spună celor care caută pe Google dacă ceea ce oferi e bun pentru ei sau nu.

Conținutul e regele (*Content is king*) a zis Bill Gates în 1996. A fost un profet pentru că a prevăzut viitorul. Cu cât ai un conținut mai bun, cu atât mai multă lume te va vizita. Punct.

Evident există multe alte surse de trafic:

✓ Facebook

✓ Youtube

✓ să pui conținut în locuri care îți pot trimite vizitatori

✓ să dai soluții și sfaturi pe forum-uri sau alte blog-uri și să oferi link spre conținutul tău

✓ să plătești pentru reclamă

✓ să faci parteneriate și schimb de link-uri

✓ și multe altele despre care discutăm în zilele ce vin

Traficul este pentru afacerea ta online ceea ce este sângele pentru organismul tău – este cel care îți dă viață.

e) Conversia. Mulți începători sar în sus de bucurie când au trafic. Experții știu că traficul e doar primul pas pentru succes.

După ce ai oameni care vin să îți vadă conținutul va trebui să îi convertești.

Din vizitatori, e important să îi convertești în înscriși sau abonați la conținutul tău. Să le iei măcar e-mail-ul și să găsești o modalitate să îi faci să revină atunci când ai conținut nou. Dacă lași vizitatorii să vină și să plece fără să faci nimic, s-ar putea să nu mai revină niciodată. Internetul e mare și atenția pe care o avem e puțină. Dacă nu mi-ai atras atenția, m-ai pierdut. Probabil mâine voi uita de blog-ul tău.

Apoi, după ce te-am convertit din vizitator în înscris, vreau să te convertesc într-un fan. Vreau să îți placă ce îți ofer, să revii cu plăcere ți să recomanzi conținutul meu și altora.

Apoi, după ce ți-am câștigat încrederea, vreau să ducem relația noastră la următorul nivel și vreau să devii clientul meu.

Dacă crezi că merită, după tot conținutul gratuit ce l-ai primit de la mine, poate vei dori conținut pentru care să plătești – un conținut și mai valoros decât cel gratuit.

Apoi, după ce te-am convertit în client vreau să te convertesc în evenghelist.

După ce ți-am oferit maxim de valoare posibil și am contribuit la calitatea vieții tale, vreau să propovăduiești despre conținutul meu tuturor celor pe care îi vei întâlni în această viață.

Mă gândesc câți evengheliști are Harry Potter care a vândut conținut de 15 MILIARDE de dolari. Autoarea, J.K. Rowling, era șomeră și în casă era prea frig așa că scria prin cafenele.

Citește povetestea ei aici.

Drumul conversiei este următorul: *vizitator – înscris – fan – client – evanghelist.*

Și aici conținutul tău va fi decisiv. Pe cât de bun e el, împreună cu marketing-ul vor decide cât de bine reușești să convertești vizitatorii tăi în categoriile de mai sus.

3. Platforma

Platforma este un cuvânt pretențios pentru locul unde îți vei pune conținutul pe internet.

Conținutul gratuit și cel plătit.

Știu oameni care fac bani, în România, doar cu un cont de Facebook. Îți voi povesti despre ei în zilele ce vin.

De asemenea, știu oameni care se folosesc de majoritatea platformelor existente.

a) Blog-ul este îmbinarea perfectă între simplitatea folosirii și potențialul de a crește și a face bani pe internet. Există sute de mii și milioane de blog-uri care produc bani azi pe internet.

Este ușor de folosit, poți posta materiale scrise, audio sau video și poți începe să pui conținut de calitate în 5 minute de acum.

Uite aici un material de la prietenul meu Răzvan Stan despre cum să îți faci un blog GRATUIT chiar acum (și tocmai ți-am dat exemplu de ce înseamnă conținut de calitate): Cum să îți faci blog gratuit fară să ai nevoie de programator (iar ăsta e exemplu de titlu făcut folosind copywriting. Are în vedere nevoia oamenilor de a face un blog fără cunoștințe tehnice).

Totuși, dacă vrei la modul cel mai serios să faci bani online, îți recomand să investești o sumă minimă pentru a face un blog serios, plătit (costă totul cât o ieșire în club în weekend).

Am 5 lecții pentru tine:

☑ Introducere pentru blog-ul tău

☑ Cum să alegi un nume pentru blog-ul tău

☑ Cum să cumperi domeniu, hosting pentru blog-ul tău

☑ Cum să instalezi blog-ul tău

☑ Cum să schimbi aspect-ul blog-ului tău

b) Facebook. Logica e simplă. Sunt 4 milioane de români la ultima numărare pe Facebook.

Sunt 1 miliard de oameni de pe glob la ultima numărare pe Facebook. Vrei ca mesajul și conținutul tău să ajungă la oameni? Pe Facebook e cel mai ușor să faci lucrul ăsta.

Există o întreagă educație gratuită despre marketing-ul pe Facebook. Folosește-te de Google și învață să folosești Facebook în avantajul tău.

c) Youtube. A fost cumpărat de Google și este al doilea motor de căutare din lume după... Google. Poți pune conținutul tău video gratuit, poți pune un titlu bun, o descriere și cuvinte cheie și conținutul tău minunat este gata să fie devorat de întreaga planetă.

Persoane geniale care fac O CĂRUȚĂ DE BANI DOAR PRIN YOUTUBE?

Marina Orlova al cărei fan sunt (i-am cumpărat cartea și nu doar că sunt vizitator – înscris – fan – client, dar acum pentru că îți spun ție despre ea am devenit evanghelistul ei). Este o rusoaică ce arată foarte bine, are doctoratul în lingvistică și a început să pună video-uri gratuite pe Youtube acum 4 ani în care explica într-un mod amuzant, sexy și inteligent înțelesul anumitor cuvinte în limba engleză.

Motto-ul ei este "Inteligența este sexy" și a reușit să facă un brand internațional și acum e milionară: Povestea de succes a Marinei Orlova sau cum să fii milionar ca profesor de lingvistică folosind doar Youtube.

De asemenea, tot pe blog-ul lui Adi Soare găsim exemple și pași despre cum se fac bani cu Youtube.

d) Skype. Ce îmi place până acum e că toate uneltele pe care ți le zic pentru conținutul tău minunat sunt GRATUITE. Înțelegi?

NU ÎȚI TREBUIE BANI.

Ce îți trebuie e vocația ta, pasiunea ta, abilitățile tale și un minim de cunoștințe pe care le ai acum de la mine dacă nu le aveai deja. Fă un conținut extraordinar și vei domina internetul.

Skype este o unealtă gratuită și știu foarte mulți experți care oferă lecții, sfaturi, coaching și chiar terapie psihologică. Îți trebuie căști cu microfon și un cont gratuit la www.skype.com și... gata! – poți face bani oferind clienților consultații, lecții sau coaching, iar ei îți pun banii într-un cont. Nu mai ești limitat de un sediu fizic și de o locație geografică. Ești psiholog din Iași? Nicio problemă! Poți să oferi consultații celor din București prin Skype.

e) E-mail marketing. Dacă ar veni acum hoții și ar spune "Îți luăm tot ce ai scris aici, dar ești băiat fain așa că te lăsăm să păstrezi un singur lucru" știi ce aș alege?

E-mail marketing-ul.

Pot să pierd blog-ul. Pot să pierd cont-ul de Facebook. Pot să îmi ardă toate cărțile și să trebuiască să încep totul de la zero.

Dacă am lista de e-mail cu înscrișii mei, mâine am alt blog cu un nou conținut de calitate și alte produse spre care îmi voi redirecționa cititorii. Armata mea. Tribul meu.

Lista de e-mail este felul în care eu comunic cu tine.

Pentru că este piesa cea mai importantă, o tratez pe măsura importanței.

Există multe servicii plătite care oferă unelte cu tot ce ai nevoie să faci o listă de e-mail beton.

Eu folosesc www.aweber.com. Sunt cei mai buni din lume. Punct.

Costa 1 dolar în prima lună, de test. Apoi 19 dolari pe lună și apoi, pe măsură ce lista de e-mail crește, crește și suma plătită.

Dar mai crește ceva.

Cu cât ai lista mai mare, cu atât faci mai mulți bani pe internet. Este probabil cel mai bine păstrat secret în întreaga lume legat de afacerile online. Nimic nu se compară cu o listă de e-mail mare, frumoasă și sănătoasă cu oameni cărora le place conținutul tău.

Poți face bani la comandă trimițând un singur email. E ca lampa magică a lui Aladin – îi spui dorința și se întâmplă.

4. Audiența

Ți-ai descoperit pasiunea/talentul/vocația și ți-ai dezvoltat abilitățile. Ai devenit foarte bun în domeniul tău. Poți ajuta oamenii să își rezolve problemele.

Apoi ai avut grijă de partea de marketing ca să te asiguri că vorbești aceeași limbă cu oamenii cu care vei comunica și cărora le vei transmite mesajul tău.

Apoi ți-ai ales platformele pe care vei acționa și care te vor ajuta să îți transmiți mesajul online.

Acum e timpul să îți construiești audiența. Tribul. Fanii. Viitorii prieteni, colaboratori și clienți.

Audiența face diferența între experții săraci de care nu a auzit nimeni și cei bogați și de succes.

Unii cred că a fii sărac este un lucru nobil și superior. Eu cred că a fi sărac este o dovadă de incompetență. Undeva, una din roțile mecanismului tău e defectă sau poate tot mecanismul e defect.

Și mie mi-a fost greu să accept că sunt singurul responsabil pentru sărăcia ce mi-a fost companie de viață timp de 27 de ani. Abia când am început să mă educ pe plan financiar am înțeles că depinde doar de mine să schimb faptul că nu am bani și să elimin convingerile negative, scuzele și motivele care mă opreau să încep să trăiesc și să prosper urmându-mi pasiunea.

Așa cum am mai zis, mulți experți sunt săraci pentru că sunt aroganți. Cred că marketing-ul și vânzările nu sunt activități și domenii demne de statutul lor superior. Și astfel, oricât de experți sunt ei, nimeni nu a auzit de ei, nimeni nu le cere sfatul , ajutorul, serviciile sau produsele și CULMEA! – tocmai acești experți devin foarte frustrați de situația lor. Vei auzi experți săraci acuzând alți experți care fac bani de tot felul de lucruri, găsind scuze pentru propria lipsă de rezultate.

Am auzit experți spunând că oamenii nu îi apreciază și chiar că "oamenii sunt proști". Îți poți imagina lucrul ăsta? Experți care cred că datorită faptului că sunt experți lumea le va bate la ușă și le va da bani.

NICIODATĂ.

Să fii expert este doar un singur pas în șirul de pași necesari pentru a-ți valorifica întregul potențial ca om, ca expert, ca lider alfa.

Marketing-ul trebuie să devină primul domeniu pe care îl studiezi după domeniul tău principal de expertiză. Să înveți cum funcționează mintea umană, să înveți ce îi face pe oameni să cumpere, cum funcționează emoțiile și cum poți să oferi omului ce are nevoie, nu ce crezi tu că are nevoie. Aceste lucruri sunt esențiale pentru succes. Și marketing-ul e distractiv.

Există unelte care te vor ajuta să îți construiești audiența și cea mai importantă unealtă este E-MAIL-UL.

a) Există un domeniu întreg în marketing numit E-MAIL MARKETING.

De ce e-mail?

Foarte simplu. E-mail-ul a fost , este și va fi încă mult timp de acum încolo cea mai puternică unealtă de marketing.

S-a tot vorbit de moartea e-mail-ului, însă în loc să moară e-mail-ul din cauza prea multor mesaje spam, toate marile firme ce oferă acest serviciu – Google, Yahoo, etc – s-au pus pe treabă și au început să îmbunătățească experiența pe care o avem prin intermediul acestuia. S-a declanșat un război total împotriva spam-ului și acest război este pe cale de a fi câștigat. Acum de exemplu, este obligatoriu ca și afacere online, când trimiți un e-mail către o masă de oameni, să pui la sfârșitul fiecărui mesaj un link prin care orice om ce a primit mesajul tău să poată da un click și să se dezaboneze, să nu mai primească e-mail-uri de la cine nu mai e interesat.

Ti-am zis că există un serviciu cheie pentru e-mail marketing, Aweber. Cei de la Aweber pun automat în mesajele tuturor celor care trimit e-mail în masă acel link de dezabonare.

Dacă te uiți la fiecare mesaj ce îl primești de la Personalitate alfa prin e-mail, la sfârșit vei vedea acest link prin care te poți dezabona.

Acesta este viitorul.

E-mail-ul rămâne cel mai important mijloc de comunicare online.

Am să îți spun și de ce e-mail-ul este unicul mijloc de comunicare extrem de important pe care trebuie să îți concentrezi toată atenția.

Indiferent că ai un blog, pagină de Facebook, video-uri pe Youtube sau orice fel de materiale postate pe orice fel de platformă, oamenii vin și pleacă. Există atât de multe pagini și platforme pe internet încât e imposibil pentru o ființă umană să țină minte pe ce site-uri a fost ieri.

Aici vine SECRETUL foarte bine păstrat al e-mail-ului.

Dacă tu vii pe platforma mea, indiferent care, este resposabilitatea mea să fac cumva să te pot contacta. Singurul fel prin care pot să fac lucrul ăsta este ori să îți iau e-mail-ul, ori numărul de telefon.

Dacă îți iau e-mail-ul, cu acordul tău, dețin o modalitate de a te contacta.

Dacă dețin o modalitate de a te contacta, depinde de mine să îmi construiesc o relație cu tine.

Dacă sunt bun în ceea ce fac și îmi construiesc o relație cu tine, devenim prieteni.

Așa ia naștere un trib.

Așa se construiește o audiență.

Secretul este să tratezi fiecare om cât mai bine cu putință și, în același timp, să poți face lucrul ăsta cu cât mai mulți oameni deodată.

Dacă reușești să faci acest lucru, dacă oferi multă valoare gratuită și creezi relații puternice cu audiența ta, atunci când vei scoate un produs pe bani TE ASIGUR că acești oameni care apreciază munca ta vor scoate banii și îți vor cumpăra ceea ce tu ai de oferit.

Aceasta este calea prin care îți poți asigura succesul online, ca expert, ca lider.

Evident, strategia aceasta are amănuntele ei pe care le vom discuta, însă aceasta este viziunea globală.

De aceea e-mail-ul este prima și cea mai importantă armă a ta.

b) Strategia mea în 5 pași pentru crearea unei audiențe beton.

În timp, experimentând această strategie, am reușit să identific 5 pași mari pentru a pune pe pilot automat acest proces al creării unei audiențe extraordinare. În acest moment, Personalitate alfa are 25,000 de membri înscriși cu e-mail-ul. Scopul meu este ca într-o zi să scriu o carte care să fie bestseller. În România, o carte bestseller se consideră de la 10,000 de exemplare vândute în sus.

Din cartea Personalitate alfa am vândut cam 3500 de bucăți. Din 25,000 de mii de oameni, 3500 au cumpărat cartea, asta înseamnă că aproximativ unul din 7 oameni de la care am e-mail-ul au cumpărat cartea. În procente este cam 15%.

În marketing se numește RATĂ DE CONVERSIE și se aplică peste tot. Rata de conversie e câți dintr-un număr de oameni fac o anumită acțiune.

Câți din vizitatori se înscriu cu e-mail-ul?

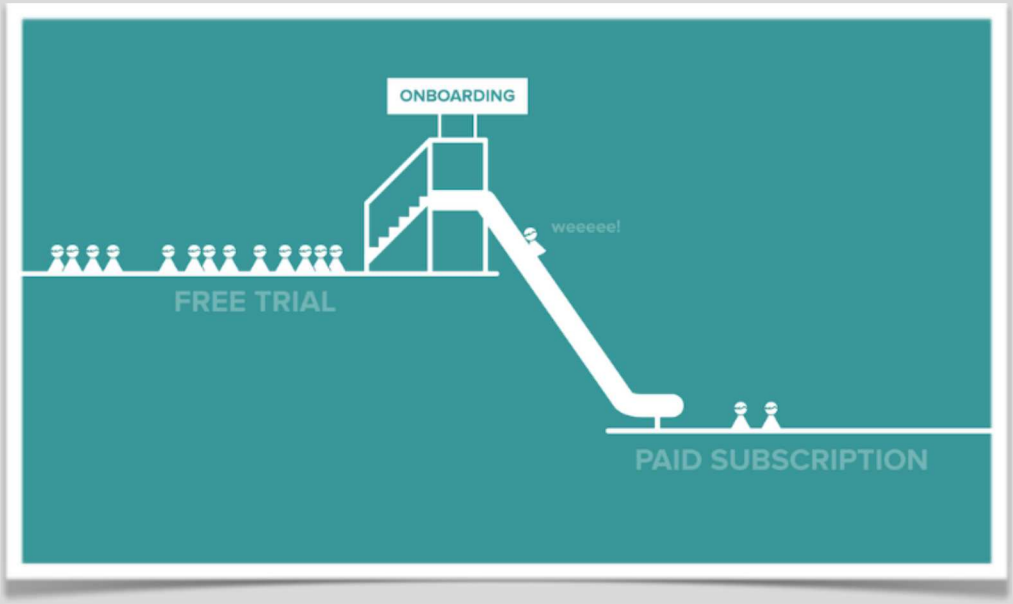
Câți din cei care s-au înscris cu e-mail-ul lasă comentarii pe blog?

Câți din cei care s-au înscris cu e-mail-ul cumpără o carte sau cărți și se înscriu la un curs ?

Toate acestea au rate de conversie și scopul tău ca expert este să mărești rata de conversie la tot ce faci.

Eu știu că dacă 1 din 7 oameni înscriși cu e-mail-ul la blog îmi cumpără cartea, la cei 25.000 de oameni am vândut 3500 de cărți, atunci ca să vând 10,000 de cărți am nevoie de o audiență de 75,000 de oameni.

La o rată de 100 de oameni noi înscriși pe zi, voi avea 50,000 de oameni noi înscriși la blog în 500 de zile, adică într-un an și jumătate de acum.



Deci, cartea Personalitate alfa devine bestseller la sfârșitul lui 2014 DACĂ NU MAI FAC NIMIC ALTCEVA ÎN PLUS.

Eu zic că e destul de bine doar cu un blog și o listă de e-mail, toate începute de la zero fără ajutor și investiții.

Cum ar fi dacă ar fi mai multi experți care ar ști aceste lucruri?

Chiar în acest moment în România sunt ENORM de mulți oameni care au ENORM de mult de oferit celor din jur și totuși nimeni nu știe nimic despre acești oameni.

Poate și tu ești un lider/expert sau ești în devenire.

Crezi că poți să faci lucrurile pe care ți le zic aici și să schimbi viața ta și a celor din jur în bine pentru totdeauna?

Eu cred că da.

Cei 5 pași pe care eu îi folosesc pentru a-mi crește audiența și rezultatele sunt următorii:

☑ Încerc sa iau e-mail-ul cât mai multor oameni care îmi vizitează blog-ul, din motivele pe care ți le-am zis mai sus. Dacă nu iau e-mail-ul probabil omul nu mai revine pentru că e plin internetul de site-uri. Pentru asta, îi ofer cât mai multă valoare gratuită ca să îmi câștig dreptul de a-i cere adresa de e-mail. În acest moment ofer 2 pdf-uri și un curs video gratuit din 6 lecții. Destul de bine pentru o adresă de e-mail, nu?

☑ După ce iau e-mail-ul, construiesc o relație cu acești oameni oferindu-le cât mai multă valoare gratuită.

☑ După ce construiesc o relație și există respect și încredere reciprocă, le propun să facă o investiție mică într-un produs care costă între 30 și 100 de RON. Cum ar fi o carte de exemplu, în cazul meu, cartea Personalitate alfa. Mă asigur că oamenii primesc mult mai mult în schimb-ul banilor. În acest moment, cartea Personalitate alfa are review-uri excelente și ofer 6 bonusuri pe lângă carte – 3 materiale pdf și 3 audio. Dacă produsul ar fi prost și oamenii nemulțumiți, afacerea mea ar muri într-un final. De aceea e important să înțelegi că eu te învăț cum să constuiești ceva durabil cu o fundație solidă, fundație pe care poți să construiești un imperiu întreg.

☑ Indiferent dacă oamenii au făcut o investiție mică sau nu, continui să lucrez la relația cu ei și fac customer service – adică încerc să răspund la întrebări pe blog, la e-mail-uri și să ofer cât de multă valoare pot în continuare.

☑ La pasul 5, cer oamenilor să facă o investiție mare – un curs online, un bootcamp, un seminar. Daca după acești 4 pași oamenii sunt mulțumiți deja știu în ce se bagă și știu pe ce dau banii. Am sute de oameni la cursurile mele online și la bootcamp-uri, însă toate astea se bazează pe o strategie sănătoasă și pe termen lung.

La final, încerc să transform totul într-un canal de comunicare write-write. Adică eu scriu tribului, tribul îmi scrie mie. Membrii tribului comunică între ei și cu cei din exteriorul tribului pe care încearcă să îi aducă în trib.

Astfel se crește o comunitate online, un trib și o audiență BETON.

Mă folosesc de prilejul ăsta să îți mulțumesc că faci parte din tribul Personalitate alfa. Suntem o comunitate foarte tare. Mă uit la comentarii, de fiecare dată zeci și de multe ori sute, și îmi dau seama ce nivel crescut de dezvoltare personală au cei care mă citesc și ce vârste variate, între 15 și 70 de ani.

Sunt mândru de noi ☺

5. Produse și servicii

Până acum toate bune și frumoase.

Ai pasiune și vocație, știi câteva lucruri de bază în marketing, cât să poți să pornești la drum, ți-ai pregătit și platforma sau platformele cu conținutul tău valoros, ai reușit și să îți construiești o audiență… și acum?

Se spune că un brand se construiește într-un singur fel.

PRIN VÂNZĂRI.

Partea în care începi să faci bani din vocația ta, pasiunea ta, talentele tale și expertiza ta este punctul de cotitură al vieții tale.

În acel moment îți dai seama pentru prima oară în viață că posibilitatea să trăiești făcând ce îți place este mai aproape decât oricând și nu doar să trăiești, ci să prosperi și să faci bani adevărați.

Și nu doar să faci bani, dar să poți să folosești o mare parte din acei bani pentru a investi în propria ta afacere, în propria ta persoană și pentru a putea oferi ȘI MAI MULTĂ VALOARE lumii.

Când începi să faci bani în domeniul tău, făcând ceea ce îți place și ceea ce te pricepi cel mai bine, se întâmplă magia.

Începi să renunți să mai faci acele compromisuri, acele lucruri care îți luau mult timp și îți ofereau puțină valoare și începi să faci tot mai mult ce îți place, ce te împlinește.

Făcând și mai mult din aceste lucruri, nu doar că începi să câștigi mai mult, dar ai și mai mult timp și entuziasm până când în scurt timp ți-ai recâștigat viața înapoi.

Nu mai lucrezi pentru alții, vânzând ore din viața ta pentru niște bani de nimic.

Acum lucrezi pentru tine și ești plătit pentru rezultate.

Pe mulți îi sperie lucrul ăsta, să fie plătit pentru rezultate și nu pentru timpul petrecut "muncind".

De aceea angajații vor fi veșnic săraci, iar cei care își asumă responsabilitatea și acceptă să fie plătiți pentru rezultate vor fi tot timpul mai bogați.

Când ești plătit pentru rezultatele pe care le oferi, trebuie să fii bun în ceea ce faci. Nu oferi ce ai

Înseamnă că trebuie să te antrenezi și să fii bun în ceea ce faci, expert, lider. Nu e destul să apari la muncă și să joci Solitaire.

Dar acest risc asumat și această responsabilitate se vor simți în contul tău bancar rapid.

Dacă ai făcut pașii pe care ți i-am enumerat mai sus, e timpul să începi să vinzi.

Poți vinde două lucruri.

Produse sau servicii.

Eu ma axez mult pe produse. Motivul e simplu.

Vreau ca afacerea mea sa fie SCALABILĂ.

Ce înseamnă asta?

Un dentist, avocat sau psiholog poate avea un număr de clienți pe zi.

Pentru noi toți, ziua are 24 de ore și oricât de harnic ești, poți avea un număr limitat și finit de clienți.

Dacă nu mai poți lua clienți, nu mai faci bani. Dacă te îmbolnăvești și nu poți avea grijă de clienți, iar nu mai faci bani.

Părerea mea personală și experimentată este că dacă ești într-o meserie care implică servicii și un număr finit de clienți, singurul scop pentru a avea clienți este să poți deveni extrem de bun la a face produse pe care apoi să le poți vinde fără să mai fie nevoie de timpul tău.

Un om care vinde pixuri, poate să vândă 50,000 de pixuri sau 100,000 și să facă bani câte pixuri vinde. Și le poate vinde fără să își implice neapărat timpul și energia lui.

Scopul de a avea o afacere până la urmă este să ai un stil de viață fain, nu să muncești ca un sclav chiar dacă e pasiunea ta.

Asta înseamnă scalabilitate – să nu fii limitat de un număr finit de clienți și de ore în afacerea ta.

Eu sunt psiholog.

În anul întâi de facultate am fost la interviu și o profesoară m-a întrebat de ce vreau să mă fac psiholog pentru că nu se câștigă bani mulți din asta și mă așteaptă ani de zile de muncă asiduă că să fiu bun în acest domeniu.

Mi-am promis că o voi contrazice.

Poți să faci bani în orice domeniu de activitate dacă te educi.

Și asta am făcut.

Am scris prima mea carte în anul 2 de facultate, iar pe a doua am scris-o în anul 3.

Aveam deja blog și o audiență de 1000 de oameni. Am lansat prima carte și am vândut 12 bucăți.

Am plâns toată ziua aia când am lansat cartea pentru că îmi imaginam că problemele mele financiare se vor termina odată cu lansarea primului produs.

Eram încă un copil naiv. Făcusem mulți pași buni, dar nu toți.

Ceea ce nu vedeam atunci e că reușisem un lucru extraordinar.

Acum 10 ani, fără prieteni și ajutoare, fără Facebook, fără reclamă, fără bani în buzunar și cu 5% din educația ce există acum disponibilă, îmi făcusem în sistem ce funcționa.

Vândusem 12 cărți. Era prima carte Personalitate alfa în format electronic, PDF, pe care o trimitem pe un CD cu poșta.

Nu glumesc deloc când zic că am pus bazele afacerii mele fără un ban în buzunar, decât câțiva zeci de lei luați de la mama să îmi cumpăr domeniu și hosting.

Vândusem 12 cărți și tot ce trebuia să fac acum era să pun niște zerouri în spate la toate cifrele. Cele 12 cărți au devenit 120 și apoi 1200. Acum sunt 3500. Vor fi într-o zi 12 000 și dacă sunt sănătos, 120 000.

Cea mai bine vândută carte în România este De ce iubim femeile, a lui Mircea Cărtărescu.

A vândut cam 112.000 de exemplare.

Vreau să îl întrec. Am tot ce trebuie ca să ating aceste cifre, tot ce am nevoie este sănătate.

La fel și tu – tot ce ai nevoie este sănătate. În rest, îți garantez că poți învața tot ce îți dorești și poți obține tot ce îți dorești. Să pui zerouri în spate la cifrele pe care le ai acum în viața ta ține doar de perseverență și hărnicie, lucruri pe care orice om cu pasiune le are permanent. Eu îți voi da tot ce ai nevoie ca să ai un sistem funcțional. Apoi depinde de tine să pui zerorui în spate la numărul oamenilor din audiența ta, la banii pe care îi faci, la produsele pe care le scoți.

Înțelegi de ce e important să ai vocație/pasiune? Pentru că dacă le ai pe astea și ai sănătate, nu mai e nimic în lume ce să te poată opri, decât propria ta persoană.

Hai să vedem foarte pe scurt (vom reveni mai târziu asupra lor) care sunt cele mai importante tipuri de produse pe care le poți face:

a) Carte electronică (pdf, mobi, epub). Amazon a anunțat anul acesta pentru prima oară vânzări mai mari pentru cărțile în format electronic decât cele tipărite. Și eu cumpăr deja destul de multe cărți electronice. Sunt ușor de citit, ușor de cărat pe un dispozitiv și cel mai important, le primești instant. Nu te costă nimic, tehnic este relativ ușor să creezi o astfel de carte. Cel mai mult contează calitatea conținutului, dar asta cred că știi deja.

Cu genul ăsta de produs am început și eu pentru că nu aveam bani să tipăresc o carte până când…

b) Am descoperit o cale să fac cărți tipărite fără bani în avans. Dacă scrii o carte de 300 de pagini, te costă cam 6-7 lei să o tipărești. Dacă vrei să scoți 300 de bucăți, te costă hai să zicem 2000 de RON toate cele 300 de cărți. Dacă ești bunicel în domeniul tău, conținutul e de calitate și ai făcut pașii pe care ți i-am zis până acum, deja ai o audiență dispusă să plătească pentru ceea ce oferi. Dacă mergi la orice tipografie îți vor tipări cartea și îți vor cere o parte din bani după 30 de zile și restul după 60 de zile.

Ca să acoperi costurile de tipografie e nevoie să vinzi DOAR 40 DE CĂRȚI cu 50 de ron. Asta înseamnă că încasezi 2000 de roni și mergi la tipografie să achiți costurile. Rămâi cu 260 de cărți care sunt PROFITUL TĂU.

Știi cum vinzi 40 de cărți? Mergi la familie și prieteni și ÎI OBLIGI să te susțină în visul tău și îi pui să cumpere un exemplar. Eu i-am zis maică-mii la prima lansare să cumpere 10 cu preț întreg și asta mi-a dublat vânzările la lansare.

Când ai un vis, nimic nu mai e un obstacol.

c) Cărți audio – din nou, un produs excelent, fără costuri. Mergi aici. Îți pui căștile și microfonul pe cap și te înregistrezi vorbind despre conținutul tău extraordinar. Salvezi materialul mp3 și

GATA! Ai o carte în format mp3 pe care o poți vinde, plata ți se face online, clientul după ce plătește primește link de download. BANAL de simplu.

d) Evenimente live. Seminare, workshop-uri, bootcmap-uri. Îmi plac mult, dar nu sunt scalabile. Ai un număr limitat de oameni, deși ai putea umple un stadion dacă te ambiționezi. Totuși, dacă vrei să faci lucruri practice, exerciții sau să lucrezi cu oamenii individual, nu poți lucra cu mai mult de 40 maxim. Eu acum le fac doar de plăcere sau pentru a-mi dezvolta abilități. Totuși, mă gândesc în viitorul apropiat să le fac mult mai serios.Cele mai plăcute amintiri din pasiunea mea le am din Bootcamp-urile Personalitate alfa. Au fost 12 ediții și mai urmează. Cine a fost, știe despre ce vorbesc.

e) Cursuri online. Favoritele mele în acest moment alături de cărțile tipărite. Scutesti omul să vină să plătească transport, cazare, mâncare și poate sta în confortul casei sale, cu cafeaua/sucul/ ceaiul și caietul de notițe lângă și îi poți da cel mai valoros conținut de care ești capabil în materiale video/audio/scrise. Îți cumperi o cameră de filmat cu 400 de RON și o platformă unde să pui materialele filmate/audio/scrise ca Optimizepress care mai costă 300 de RON.

Cu 700 de RON ai propria școală online. Eu am plătit 1000 de euro pentru platforma de la Impulsul și am scăpat ieftin. Parcă am fost blestemat să trebuiască să mă lupt cu cele mai mari probleme și greutăți de fiecare dată când am făcut ceva în afacerea mea. Dacă aveam uneltele pe care le ai tu acum când am început probabil eram deja milionar.

f) Coaching 1 la 1. Este o metodă foarte bună și de a face bani, și a te dezvolta rapid ca expert. Singură problemă – nu e scalabil. Mergi la www.skype.com, îți faci cont gratuit, îți cumperi căști și microfon și poți să faci coaching cu oricine din LUME. Înțelegi? Din LUME. Banii îți pot veni într-un cont și gata. Încă o modalitate de a face bani din expertiza ta.

g) Webinarii. Sunt seminarii care se țin online. Diferența dintre un curs online și webinarii este că la un webinar toată lumea este prezentă live, în timp real. Una din cele mai folosite platforme este

http://www.gotomeeting.com/fec/webinar. Costă un pic, dar e din nou foarte puțin față de ce facilități oferă. Poți face lansarea unui webminar la fel ca la o carte sau orice alt produs. Lumea plătește și primește acces, iar tu oferi conținutul tău în cadrul webinarului.

h) Produse fizice. Până acum singurul produs fizic a fost cartea tipărită. Restul sunt produse informaționale. Tu poți să vinzi ORICE produs, chiar și animale vii pe site-ul tău. Există servicii de poștă și curierat care se ocupă de tot. Tu doar fă vânzarea, iar distribuția o vor face alții pentru tine pentru sume FOARTE mici. Poți vinde ORICE face parte din domeniul tău. Instrumente muzicale, produse de machiaj, pisici, tablouri, cd-uri, acvarii… te las să îți folosești imaginația.

În acest moment ai o afacere care merge. Ți se pare greu?

Eu cred că nu. Cred că oricine ești, orice pregătire ai, orice statut social sau venituri ai în acest moment, poți să faci acești pași de până acum.

Îți poți schimba viața, poți să faci bani adevărați fără să mai lucrezi la patron.

Eu cred asta. Dar nimic nu se va întâmpla până când nu crezi și tu.

6. Management

După ce ai pus acești 5 stâlpi pe picioare ai o afacere online. Poți deschide șampania pentru că ești un om deosebit. Acum poți să oferi valoare întregii lumi și depinde de al șaselea stâlp cât de mare va fi succesul tău.

Ți-am povestit despre începuturile mele, despre cum am pus fundația afacerii mele online și a blog-ului Personalitate alfa fără ajutor, bani sau cunoștințe vaste în domeniul ăsta.

Totuși, fac de 8 ani lucrul ăsta și după prima jumătate în care m-am luptat mult singur, am început să atrag oameni de calitate lângă mine.

Deși nu am avut și nu am de gând să am vreodată angajați, am PARTENERI și COLABORATORI. Toți acești oameni (cam 15 la număr) sunt STARURI în domeniul lor. Psihologie, design, programare, relații cu clienții, marketing și orice altceva mai e nevoie, am oameni în echipă care sunt foarte talentați pe domeniul lor.

În acești ani, nu există niciun om cu care să îmi fi stricat legăturile. Deși unii oameni au fost activi în echipă și lucram cot la cot iar acum nu mai sunt decât prieteni, am așa o relație bună cu ei încât pot să îi sun la 3 dimineața și să le cer ajutorul într-o problemă urgentă.

a) Echipa pe care o vei strânge în jurul tău este cea mai prețioasă avere pe care o ai după

Jumate din echipa mea sunt prieteni din copilărie sau din școală pe care i-am cunoscut foarte bine în ani de zile, le-am văzut talentul și i-am încurajat să și-l dezvolte și, în același timp, să mă ajute în visul meu. A fost un câștig de ambele părți. Cealaltă jumătate de echipa am cunoscut-o prin blog-ul Personalitate alfa. Acum sper că se leagă lucrurile și înțelegi de ce îți spun că nu doar banii sunt beneficiul pe care îl ai dacă respecți pașii pe care ți i-am dat. Când vei transmite mesajul tău lumii vor apărea alături de tine alți oameni de calitate maximă care se vor alătura și vă veți sprijini unii pe alții pentru a vă atinge visurile.

O parte importantă a managementului afacerii tale este echipa ta. Cum se împart banii ca să nu fie supărări, cum tratezi oamenii, cum îi valorizezi și încurajezi, cum scoți tot ce e mai bun în ei, toate astea reprezintă partea de management al echipei.

b) Viața ta personală: deloc întâmplător, viața ta personală are 3 domenii mari și late care sunt extrem de importante pentru stilul tău de viață și calitatea vieții pe care o ai. Cele 3 domenii sunt și cele 3 nișe despre care vorbeam la început.

Sănătate. Iubire. Bani.

Dacă una dintre ele este afectată, toată energia și timpul tău se vor duce automat spre rezolvarea problemei.

Dacă nu ești sănătos nimic nu mai contează. Dacă nu ai iubire, degeaba plesnești de sănătate și ai mulți bani, viața ta e pustie. Dacă ai sănătate și iubire dar nu ai ce să mănânci, vei face tot ce poți că să începi să câștigi bani.

Așadar, aici intervine dezvoltarea personală.

Dacă ești afectat în unul din aceste domenii, tot ansamblul va suferi. De aceea, e important să ai un management al vieții personale în care te ocupi de aceste 3 mari domenii.

c) Managementul timpului și al energiei: multă vreme am căzut și eu în capcana "managementului timpului".

Toată lumea vorbea despre asta și se chinuia să își facă un management mai bun al timpului.

Am descoperit că nu există management al timpului, ci există management personal și al energiei. 24 de ore avem toți, orice management al timpului vrei să faci, tot orele alea le ai.

Întrebarea e cum anume le folosești și aici intervine managementul energiei tale.

Avem 4 rezervoare de energie:

✓ fizic

✓ emoțional

✓ mental

✓ spiritual

Un om care are pline aceste rezervoare va face în 2 ore de munca pe care altul cu aceste rezervoare goale nu o va face într-o săptămână. Uite un test care îți va spune cum stai cu cele 4 rezervoare de energie: The Energy Project.

d) managementul finanțelor și legalitatea: mai ții minte când ți-am zis "pornește la drum cu mintea de începător?"

Foarte mulți încep prin a-și face o firmă.

Nu au abilitățile de expert dezvoltate, nu au platforma, audiența, produsele și nu vând nimic.

Dar ei își fac firmă.

NU AI NEVOIE DE FIRMĂ până când nu începi să vinzi efectiv.

Nu pune căruța înaintea boilor.

Când vei începe să vinzi abia atunci te vei gândi să plătești o contabilă, să îți faci firmă sau PFA și să plătești impozitele.

Tu fă toți pașii pe care ți i-am zis și la sfârșit , după primele tale vânzări, te vei ocupa de partea legală care deși foarte importantă, nu are ce să caute în peisaj mai repede.

Așadar, acum ar trebui să ai o imagine completă asupra mesajului pe care vreau să ți-l transmit.

Cred că ORICINE poate să aplice lucrurile despre care am vorbit aici.

Nu e nimic SF, nu e nimic ce depășește abilități normale.

Secretul stă în a face primul pas.

ÎNCEPE.

Începe cu ceva. Începe de undeva. Fă un pas mic. Da-i drumul la vale bulgărelui mic de zăpadă care va deveni un bulgăre tot mai mare.

Descoperă-ți vocația. Dezvoltă-ți talentele.

Și apoi fă bani.

Devino un om liber, o personalitate alfa și lasă-ți moștenirea pe această lume.

Nu e nimic mai împlinitor pentru un suflet de om decât să știe că ziua cu cele 24 de ore îi aparține și când iubirea se transformă în muncă, ai să simți că ai descoperit adevăratul sens al vieții.

PACHETUL
FABRICA DE BANI
CUM SĂ CONVERTEȘTI ÎN BANI PROPRIA TA PERSONALITATE
Fabrica de bani
Fabrica de bani
Fabrica de bani
Fabrica de bani